

Schätzung des monetären Werts nationaler Sporterfolge

Eine empirische Analyse zur Bestimmung der Zahlungsbereitschaft
der deutschen Haushalte für nationale Sporterfolge

Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades

der Philosophischen Fakultät

der Christian-Albrechts-Universität

zu Kiel

vorgelegt von

Finja Rohkohl

Kiel

2018

Erstgutachter: Prof. Dr. Jens Flatau

Zweitgutachter: Prof. Dr. Manfred Wegner

Tag der mündlichen Prüfung: 09.01.2019

Durch den Prodekan für Studium und Lehre, Prof. Dr. Ulrich Müller, zum Druck
genehmigt: 14.01.2019

Danksagung

Die vorliegende publikationsbasierte Dissertation habe ich während meiner Zeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin des Arbeitsbereiches Sportökonomie und Sportsoziologie am Institut für Sportwissenschaft an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel angefertigt. Während dieser Zeit kam mir von Seiten des Instituts für Sportwissenschaft uneingeschränkt jede Form der Unterstützung entgegen, die ganz wesentlich zum Gelingen dieser Forschungsarbeit und zur Entwicklung meiner Forschungspersönlichkeit beigetragen hat. Dafür bin ich überaus dankbar und möchte mich daher bei allen Personen bedanken, die mich in diesem Prozess mit ihren fachlichen, methodischen und sozialen Kompetenzen begleitet und mich so auf ihre Weise unterstützt haben.

Mein besonderer Dank gilt meinem Erstgutachter Herrn Prof. Dr. Jens Flatau (Leiter des Arbeitsbereiches Sportökonomie und Sportsoziologie) für die ausgezeichnete Betreuung in allen Phasen der Forschungsarbeit. Das mir entgegengebrachte Vertrauen sowie den mir gegebenen Freiraum in der Entwicklung und Umsetzung eigener Forschungsideen wusste ich sehr zu schätzen. Zudem habe ich die präzisen Rückmeldungen aus dem fachlichen Austausch sowie die Freude an der wissenschaftlichen Arbeit als ermutigend und motivierend zugleich empfunden. So hat nicht nur die kontinuierliche Unterstützung, sondern auch der angenehme und diskussionsreiche Austausch zur Entstehung und zum Gelingen dieser Forschungsarbeit beitragen.

Meine wissenschaftliche Tätigkeit immer positiv begleitet und konstruktiv unterstützt hat auch Herr Prof. Dr. Manfred Wegner (Geschäftsführender Direktor des Instituts für Sportwissenschaft und Leiter des Arbeitsbereiches Sportpsychologie und Bewegungswissenschaft). Bedanken möchte ich mich bei ihm insbesondere für die Übernahme der Zweitgutachterschaft sowie die stets freundliche, vertrauensvolle und wissenschaftliche Betreuung meines Promotionsvorhabens.

Weiterhin gilt mein Dank meinen wertgeschätzten und befreundeten Kolleginnen und Kollegen des Instituts für Sportwissenschaft an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel als auch all denjenigen Kolleginnen und Kollegen, die an anderen Hochschuleinrichtungen beziehungsweise in anderen Wissenschaftsfeldern tätig sind. Sie standen mir stets unterstützend und unvoreingenommen zur Seite.

Ein weiteres Dankeschön geht natürlich an alle (ehemaligen) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Arbeitsbereiches Sportökonomie und Sportsoziologie. Die sehr gute und angenehme Zusammenarbeit sowie die stetige Diskussions- und Unterstützungsbereitschaft haben entscheidend zur Entstehung meiner Dissertationsschrift beigetragen.

Zum Gelingen dieser Forschungsarbeit beigetragen hat auch der fortwährende und uneingeschränkte Rückhalt all derjenigen Menschen, die mir in meinem privaten Umfeld unglaublich nahe stehen. Dafür gebührt ihnen mein Dank aus tiefstem Herzen.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis	V
Zusammenfassung.....	VII
Abstract.....	IX
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung.....	1
1.2 Zielsetzung und Forschungsbeitrag.....	5
1.3 Aufbau der Dissertationsschrift.....	7
2 Theoretischer und methodischer Hintergrund.....	9
2.1 Forschungsstand.....	9
2.1.1 Bereitstellung von Sporterfolg.....	9
2.1.2 Nachfrage nach Sporterfolg.....	11
2.2 Untersuchungsgegenstand.....	13
2.2.1 Begriffsbestimmung.....	13
2.2.2 Operationalisierung	16
2.3 Konzept der Zahlungsbereitschaft	17
2.3.1 Ökonomischer Wertbegriff	17
2.3.2 Wohlfahrtsökonomische Grundlagen.....	20
2.3.3 Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft.....	28
2.4 Monetäre Bewertungsmethoden.....	31
2.4.1 Kontingente Bewertung	34
2.4.2 Multi-attributive Bewertung	37
3 Publikationen	41
3.1 Publikation 1	47
„Zur Zahlungsbereitschaft für nationale Sporterfolge bei den Olympischen Sommerspielen 2016 – Eine Schätzung unter Anwendung der Kontingenten Bewertungsmethode“	
3.1.1 Zusammenfassung	47
3.1.2 Abstract	47
3.1.3 Einleitung	47
3.1.4 Wohlstandswachstum, Individualisierung und passiver Sportkonsum.....	49
3.1.5 Forschungsstand.....	52

3.1.6	Forschungsmethode.....	53
3.1.6.1	Instrument der Datenerhebung	54
3.1.6.2	Stichprobe und Durchführung	56
3.1.7	Ergebnisse	56
3.1.7.1	Charakterisierung der Stichprobe.....	58
3.1.7.2	Zahlungsbereitschaft	58
3.1.7.3	Multivariate Analysen	60
3.1.8	Diskussion und Ausblick.....	62
3.1.9	Literatur	66
3.2	Publikation 2	73
	"Spendenbereitschaft für nationalen Sporterfolg"	
3.2.1	Einleitung	73
3.2.2	Theorie.....	73
3.2.2.1	Ökonomisches Modell	74
3.2.2.2	Altruismustheorien.....	74
3.2.2.3	Einstellungs-Verhaltens-Modell.....	75
3.2.3	Forschungsstand.....	76
3.2.4	Forschungsmethode.....	78
3.2.5	Ergebnisse	80
3.2.5.1	Deskriptive Auswertung.....	80
3.2.5.2	Multivariate Analysen	81
3.2.6	Diskussion und Ausblick.....	84
3.2.7	Literatur	86
3.3	Publikation 3	91
	"Zur Messung der Präferenzen für nationale Sporterfolge bei Olympischen Sommerspielen – Eine Schätzung unter Anwendung eines Discrete-Choice-Experiments"	
3.3.1	Zusammenfassung	91
3.3.2	Summary	91
3.3.3	Einleitung	91
3.3.4	Forschungsstand.....	93
3.3.5	Theoretischer Rahmen	95
3.3.6	Die Methode der DCE	97
3.3.6.1	Entscheidungstheoretisches Modell des DCE	97
3.3.6.2	Auswahl der Attribute	99
3.3.6.3	Festlegung des experimentellen Designs	102

3.3.6.4	Instrument der Datenerhebung	103
3.3.6.5	Stichprobe und Durchführung	104
3.3.7	Ergebnisse	105
3.3.7.1	Charakterisierung der Stichprobe.....	105
3.3.7.2	Multivariate Ergebnisse	106
3.3.8	Diskussion.....	108
3.3.9	Ausblick.....	110
3.3.10	Literatur.....	111
4	Zusammenfassende Diskussion und Ausblick.....	117
4.1	Zentrale Ergebnisse	117
4.1.1	Maximale Zahlungsbereitschaft	118
4.1.2	Einflussfaktoren auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft.....	119
4.1.3	Einflussfaktoren auf die Höhe des Zahlungsbetrages	120
4.1.4	Präferenzen für olympischen Sporterfolg.....	121
4.2	Gütebeurteilung der Ergebnisse	122
4.2.1	Reliabilität.....	122
4.2.2	Validität	123
4.2.3	Fazit	124
4.3	Zusammenfassende Bewertung.....	124
4.4	Ansätze für zukünftige Forschungen	125
4.5	Schlussfolgerung.....	128
	Literaturverzeichnis	131
	Anhang	143
A.1	Fragebogen „Kontingente Bewertung“.....	145
A.2	Fragebogen „Discrete-Choice-Experiment“	163
	Lebenslauf.....	191

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Kompensierender Surplus (CS) und Äquivalenter Surplus (ES) einer positiven Mengenänderung eines öffentlichen Gutes	22
Abbildung 2. Übersicht der in dieser Forschungsarbeit untersuchten Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft.....	28
Abbildung 3. Übersicht der Methoden zur ökonomischen Bewertung von öffentlichen Gütern	32
Abbildung 4. Strukturübersicht der vorliegenden Forschungsarbeit	41
Abbildung 5. (Abb. 1:) Beispiel eines Choice-Sets aus dem Discrete-Choice-Experiment zur Untersuchung der Präferenz für olympischen Sporterfolg	103
Abbildung 6. Signifikante Einflussfaktoren auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft im Gesamtmodell	119
Abbildung 7. Signifikante Einflussfaktoren auf die Höhe des Zahlungsbetrages im Gesamtmodell.....	120

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.	(Tabelle 1:) Skalenreliabilitäten (Cronbachs Alpha) der Konstrukte ‚Individueller Nutzen‘ und ‚Gesellschaftlicher Nutzen‘ (n = 332).....	57
Tabelle 2.	(Tabelle 2:) Beschreibung der Stichprobe (n = 332).....	58
Tabelle 3.	(Tabelle 3:) Überblick zur grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft (ZB) und der Höhe der Zahlungsbereitschaft (n = 332).....	59
Tabelle 4.	(Tabelle 4:) Übersicht zur Zahlungsbereitschaft für einen erhöhten Medaillenerfolg bei den Olympischen Sommerspielen 2016 (n = 332).....	60
Tabelle 5.	(Tabelle 5:) Ergebnisse multivariater Analysen	61
Tabelle 6.	(Tab. 1:) Jährliche Spendenbereitschaft für einen erhöhten Medaillenerfolg bei den Olympischen Sommerspielen 2016 in Rio de Janeiro (n = 332)	81
Tabelle 7.	(Tab. 2:) Multivariate Ergebnisse zur grundsätzlichen Spendenbereitschaft.....	82
Tabelle 8.	(Tab. 3:) Multivariate Ergebnisse zur Höhe der Spendenbereitschaft	83
Tabelle 9.	(Tab. 1:) Kategorisierung der Ausprägungen des Attributs ‚Sportart‘	101
Tabelle 10.	(Tab. 2:) Attribute und Attributsausprägungen des Discrete-Choice-Experiments zum deutschen Sporterfolg bei Olympischen Sommerspielen	102
Tabelle 11.	(Tab. 3:) Beschreibung der Stichprobe (n = 159)	105
Tabelle 12.	(Tab. 4:) Ergebnisse des Conditional-Logit-Modells und der Signifikanztests auf Heterogenität der Attributsausprägungen des olympischen Sporterfolges in Bezug auf die Spendenbereitschaft	107

Zusammenfassung

Die Forschungsliteratur zeigt, dass Erfolge deutscher Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen positive Auswirkungen auf die deutsche Bevölkerung haben. Neben dem Empfinden von Stolz und Freude (vergleiche beispielsweise Emrich, Gassmann, Haut, Pierdzioch & Prohl, 2015 sowie Breuer & Hallmann, 2011) kann der (unerwartete) Sporterfolg eines Landes auch identitätsstiftend wirken und als Mittel der sozialen Integration dienen (siehe beispielsweise Dóczy, 2012 sowie Hallmann, Breuer & Kühnreich, 2013). Die an Olympischen Sommerspielen teilnehmenden Staaten erhoffen sich darüber hinaus Aufmerksamkeit und internationales Prestige (vergleiche beispielsweise Haut, Grix, Brannagan & Van Hilvoorde, 2018). Daher trägt die Bundesrepublik Deutschland im Sinne eines Leistungsstaates unter anderem zur Bereit- beziehungsweise Sicherstellung der Produktion olympischer Erfolge bei und greift bei der Finanzierung auf Steuergelder zurück. Allerdings bedürfen in einem demokratischen Rechtsstaat alle Staatsausgaben einer Legitimation, die auf das Staatsvolk zurückzuführen sein müssen (Gröpl, 2008). Während die (staatlichen) Ausgaben für die Produktion olympischer Erfolge monetär bezifferbar sind, ist über die legitimierende Ausgabebereitschaft innerhalb der Steuern zahlenden Bevölkerung für das öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“, die idealerweise gleich hoch sein sollte, wenig bekannt.

Das Ziel der vorliegenden Forschungsarbeit ist es daher, die Präferenzen der deutschen Bürger für sportliche Erfolge deutscher Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen zu ermitteln und die individuellen Wertschätzungen der Befragten in monetäre Größen zu überführen. Für das Forschungsvorhaben wird ein strikt subjektives Wertverständnis zugrunde gelegt. Demnach leitet sich der ökonomische Wert eines Gutes aus dem subjektiven Nutzen ab, den ein Individuum aus dem Konsum dieses Gutes erfährt. Da es sich bei dem Untersuchungsgegenstand dieser Forschungsarbeit um ein öffentliches Gut handelt, fehlt jedoch ein Markt, auf dem der subjektive Nutzen einer Person direkt abgelesen werden kann. Um den Nutzen dennoch messen zu können, wird das theoretische Konzept der maximalen Zahlungsbereitschaft verwendet. Dieses Konzept beruht auf einer subjektiven Nutzenkonzeption und ermittelt unter Hinzunahme von ökonomischen Wohlfahrtsmaßen den monetären Wert, den ein Individuum maximal zu zahlen bereit ist, um das in der Menge und/oder Qualität veränderte öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“ zu konsumieren. Je größer der Betrag der geäußerten maximalen Zahlungsbereitschaft ist, desto mehr ist dem Individuum der olympische Sporterfolg wert. Ermittelt wird die maximale Zahlungsbereitschaft unter Anwendung zweier direkter Methoden zur ökonomischen Bewertung von öffentlichen Gütern: der kontingenten Bewertungsmethode und dem Wahlexperiment.

Um Aussagen darüber treffen zu können, wie wahrscheinlich es ist, dass die in den Untersuchungen geäußerten, hypothetischen maximalen Zahlungsbeträge in einer realen Situation auch tatsächlich geleistet würden, werden in der vorliegenden For-

schungsarbeit zusätzlich Faktoren identifiziert, die unterschiedliche Zahlungsbereitschaften erklären.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung, dass die deutschen Bürger eine positive Zahlungsbereitschaft für olympischen Sporterfolg besitzen. Es kann festgestellt werden, dass die befragten deutschen Bürger für eine positive Änderung olympischen Sporterfolges jährlich maximal 5,29 € in Form von Steuern beziehungsweise 5,97 € in Form von Spenden zu zahlen bereit wären. Diejenigen Personen unter den Befragten, die der Zunahme olympischen Sporterfolges durchwegs positiv gegenüberstehen (im Sinne eines befürwortenden Konsumenten), wären sogar bereit einen durchschnittlichen maximalen Zahlungsbetrag von 16,97 € (Steuerbetrag) beziehungsweise 20,03 € (Spendenbetrag) pro Jahr zu leisten. Im Falle der bestmöglichen Ausgestaltung olympischen Sporterfolges in dem Wahlexperiment (Live-Verfolgung der Finalentscheidung, mehr gewonnene Medaillen als zum Referenzjahr 2012 und eine gewonnene Goldmedaille in einer sehr beliebten Sportart) wären sie sogar bereit, 35,52 € pro Jahr zu spenden.

Des Weiteren ist es im Rahmen dieser Forschungsarbeit gelungen, Faktoren aufzuzeigen, welche die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft sowie die Höhe des geäußerten Geldbetrages erklären. So wird die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft stark durch wertrationale und affektuelle Motive erklärt. Bei der Höhe der Zahlungsbereitschaft sind es hingegen die zweckrationalen Motive, die diese determinieren.

Aus methodischer Sicht bleibt festzuhalten, dass die mittels der kontingenten Bewertungsmethode und mittels des Wahlexperimentes gemessenen hypothetischen Zahlungsbereitschaften für olympischen Sporterfolg darauf hindeuten, valide und reliabel zu sein. Allerdings weisen die Ergebnisse der vorliegenden Forschungsarbeit auch Einschränkungen auf. So zeigt sich beispielsweise das ökonomische Grundmodell der Zahlungsbereitschaft als vergleichsweise erklärungs-schwach und die Ergebnisse tragen nur teilweise zur Erklärung der Höhe des geäußerten Spendenbetrages bei. Infolgedessen eröffnet der Forschungsbereich der monetären Wertschätzung für öffentliche Güter im Sport Ansatzpunkte für weiterführende empirische Studien.

Abstract

The state of research shows that the success of German athletes and teams at the Summer Olympic Games has positive effects on the German population. In addition to the feelings of pride and happiness (see for example Emrich et al., 2015 and Breuer & Hallmann, 2011), the (unexpected) sporting success of a nation can also create identity and serve as an instrument of social integration (see for example Dóczy, 2012 as well as Hallmann et al., 2013). The nations participating in the Summer Olympic Games also hope for attention and international prestige amongst other effects (see for example Haut et al., 2018). This is why the Federal Republic of Germany as a productive state contributes to the production of Olympic sporting success by using the principle of taxation. However, in a democratic state all public expenses require legitimacy, which must be attributed to the constitutive people (Gröpl, 2008). While the expenditure of a state for the production of Olympic successes can be quantified in monetary terms, little is known about the legitimizing willingness of taxpayers to pay for the public good "Olympic sporting success". Ideally this should be the same.

The aim of this research is therefore to determine the preferences of German citizens for the sporting success of local athletes and teams at the Summer Olympic Games and to transform these individual values into monetary values. This research project is based on a strictly subjective understanding of value: The economic value of a good derives from the subjective benefit that an individual receives by the consumption of this good. However, since the subject of this research is a public good, there is no market in which the subjective benefit for a person is directly apparent. In order to be able to measure the benefit though, the theoretical concept of maximum willingness to pay is used. This concept is based on a subjective utility concept. It determines, in addition of economic welfare measures, the monetary amount that an individual is maximum willing to pay in order to consume the public good "Olympic sporting success" which has changed in quantity and/or quality. The higher the amount of maximum willingness to pay expressed by those questioned is, the more is the Olympic sporting success worth to the individual. The maximum willingness to pay is determined by applying two direct methods for the economic valuation of public goods: the contingent valuation method and the discrete-choice-experiment.

In order to come to a conclusion how likely it is that the expressed hypothetical maximum payment amounts would actually be paid in a real situation, this research also identifies factors that explain differences in willingness to pay.

All in all, do the results of this study show that German citizens have a positive willingness to pay for Olympic sporting success. It could be determined that the surveyed German citizens were willing to pay a maximum of € 5.29 per year in the form of taxes or a maximum of € 5.97 in the form of donations for a positive change in Olympic sporting success. Respondents who were always positive about the increase in Olympic sporting success (in the sense of a favourable consumer) expressed an increased average maximum payment amount of € 16.97 (tax amount) or € 20.03

(donation amount) per year. In case of the best possible alternative of an Olympic sporting success in the discrete-choice-experiment (live consumption of the final competition, more won Olympic medals than the reference year 2012 and an Olympic gold medal won in a very popular discipline) they would even be willing to donate € 35.52 per year.

Furthermore, in this research factors could be identified that explain the fundamental willingness to pay as well as the expressed amount of money. It could be shown that the fundamental willingness to pay is explained mainly by value-rational and by emotional motives – on the other hand the amount of willingness to pay is determined by goal-instrumental motives

From a methodological point of view, it should be noted that the hypothetical willingness to pay for Olympic sporting success measured by using the contingent valuation method and the discrete-choice-experiment suggest that they are valid and reliable. However, the results of this research also have limitations. For example, the economic basic model of willingness to pay turns out to be comparatively less useful for finding explanations and the results only partially contribute to get some knowledge explaining the expressed amount of the donation. Consequently, the research area of monetary valuation for public goods in sports opens up more fields for further empirical studies.

„Nicht alles, was zählt, kann gezählt werden, und nicht alles, was gezählt werden kann, zählt.“

Albert Einstein (1879–1955)

1 Einleitung

„The thing about gold medals, though, is that they're not just scrap metal – they're a reward for a lifetime of hard work and dedication, and they're forever tied to the athletes who won them.” (Seelinger, 2018)

Das Ziel eines Sportlers¹ ist es, unter Verwendung der körpereigenen Ressourcen ein maximales materielles und immaterielles Einkommen zu erzielen (Emrich & Güllich, 2016, S. 142). Konkret bedeutet dies, dass der Sportler maximale Umfänge an Zeit (beispielsweise Trainingsumfänge) und Geld (zum Beispiel für die Ausstattung mit Sportbekleidung beziehungsweise Sportgeräten) investiert, um in Sportwettkämpfen möglichst hohe Preisgelder zu erzielen sowie um Aufmerksamkeit und Ruhm zu gewinnen. Um diese(s) Ziel(e) zu erreichen, begibt sich der Sportler in eine direkte Konkurrenzsituation mit anderen Athleten. In diesem direkten sportlichen Wettbewerb versuchen alle teilnehmenden Athleten, sportliche Leistungen zu überbieten. Bei den sportlichen Leistungen kann es sich dabei um die Leistungen der Konkurrenten, um die eigene Bestleistung oder um (inter-)nationale Rekorde handeln. Die Überbietung einer sportlichen Leistung ist gemäß Gebauer (1972, S. 197) im Sinne eines sportlichen „Leistungsfortschritts“ zu verstehen und bildet die zentrale Grundlage des Leistungssports: „In einer sportlichen Disziplin wird eine Marke vorgegeben, und Ziel aller Aktionen ist es, diese zu überbieten“. Gemessen werden die sportlichen Leistungen der Athleten dann anhand des in der jeweiligen Disziplin beziehungsweise Sportart gültigen Gütemaßstabes (beispielsweise in Sekunden, Zentimetern, Punkten oder Kilogramm). Als Sieger geht schließlich aus einem sportlichen Wettkampf der Sportler beziehungsweise die Mannschaft hervor, der beziehungsweise die gemessen an dem jeweiligen Gütemaßstab seiner Sportart den Konkurrenten überlegen ist. Neben den Athleten konkurrieren aber auch die an sportlichen Wettkämpfen teilnehmenden Nationalstaaten um Erfolge. Dabei begeben sich die Nationalstaaten unter Verwendung (meist finanzieller) Ressourcen ebenfalls in eine Konkurrenzsituation. Das Ziel dieses allerdings indirekten Wettbewerbes ist es, durch die Erfolge der den Nationen zugehörigen Athleten und Mannschaften weiche Güter wie Aufmerksamkeit, Legitimität sowie Modernitäts- und Leistungsprestige zu erwerben (vergleiche dazu beispielsweise Werron, 2012 sowie Emrich et al., 2015).

1.1 Problemstellung

Am Beispiel der Olympischen Sommerspiele wird der indirekte Wettbewerb der Nationalstaaten um weiche Güter weiter ausgeführt. Es wird dabei in Anlehnung an Gebauer (1972) angenommen, dass auch die Nationalstaaten dem Leistungssport-

¹ Aus Gründen der Lesbarkeit wird in der vorliegenden Dissertationsschrift für Personenbezeichnungen die männliche Form gewählt. Die Angaben beziehen sich jedoch auf Angehörige aller Geschlechter.

prinzip der Überbietung folgen. Dementsprechend ist es das Ziel einer Nation, ihre bisherige sportliche Leistung bei zukünftigen Olympischen Sommerspielen zu steigern und somit sportlich erfolgreicher zu sein als andere teilnehmende Nationen.

Gemessen wird die sportliche Leistung einer Nation bei Olympischen Sommerspielen beispielsweise durch die Anzahl der von den eigenen Athleten und Mannschaften insgesamt gewonnenen Medaillen. Durch die additive Verknüpfung der individuellen Erfolge der Sportler und durch die Gewichtung der insgesamt gewonnenen Goldmedaillen einer Nation entsteht ein Medaillenranking, welches die teilnehmenden Nationalstaaten gemäß ihrer sportlichen Erfolge ordnet. Um bei den zukünftigen Olympischen Sommerspielen den bisherigen Platz im Medaillenspiegel zu überbieten, das heißt, eine bessere (idealerweise die erste) Platzierung zu erreichen, sind sportliche Leistungssteigerungen der Athleten und Mannschaften im direkten Wettkampf notwendig. Generell sind sportliche Leistungssteigerungen durch Optimierungs- (beispielsweise Verbesserungen von Trainingsbedingungen) und Investitionsprozesse (beispielsweise Entwicklungen in der Sportgerätforschung) möglich (siehe Emrich & Güllich, 2016, S. 140f. sowie Haut, 2014, S. 45). Beide Prozesse benötigen jedoch eine erhöhte Bereitstellung an finanziellen Ressourcen. Daher investieren die teilnehmenden Nationen folglich mehr Geld, um sportlich erfolgreicher zu sein. Allerdings ergibt sich daraus die Problematik, dass diese Investitionen nicht gleichermaßen auch zu einem Anstieg der olympischen Medaillen führen, die insgesamt gewonnen werden können. Die Organisation der Wettbewerbe und somit das Angebot an olympischen Medaillen wird durch das Internationale Olympische Komitee (englisch: International Olympic Committee; kurz: IOC) reglementiert und verhältnismäßig konstant² gehalten. Daraus entsteht bei einem gleichbleibenden Angebot an olympischen Medaillen eine Überinvestition der teilnehmenden Nationen. Diese Situation wird mit dem Begriff des Rattenrennens³ (Akerlof, 1976) umschrieben. Auch wenn alle teilnehmenden Nationen (gleich viel) in den Wettkampf um Medaillen investieren, bleibt jedoch die Rangfolge im Medaillenspiegel unverändert.

Zusätzlich zu der Tatsache, dass das Streben einer Nation nach sportlichen Leistungssteigerungen mit einer kontinuierlichen Zunahme der monetären, investiven Mittel einhergeht, ist allerdings unbekannt, wie viel den jeweiligen Menschen einer Nation der eigene sportliche Erfolg bei Olympischen Sommerspielen wert ist. Ausgangspunkt dieser Betrachtung ist die Annahme, dass sportlicher Erfolg gemäß der Güterklassifizierung nach Musgrave, Musgrave und Kullmer (1975, S. 57) ein öffentliches Gut ist (siehe dazu auch exemplarisch Dietl, Franck & Roy, 2009 sowie Downward, Dawson & Dejonghe, 2009). Als öffentliches Gut erfüllt „nationaler Sporterfolg“ somit erstens

² Während das IOC (2017) die Anzahl der zu vergebenden Medaillen zwischen den Jahren 1980 und 2000 nahezu verdoppelt hat, scheint mit den aktuell zu vergebenden Medaillen in 306 olympischen Disziplinen bei den Olympischen Sommerspielen in Rio de Janeiro eine Grenze erreicht worden zu sein.

³ Als Rattenrennen wird die Situation bezeichnet, in der eine Inputsteigerung nicht zugleich zu einer Outputsteigerung führt: „In the rat race the chances of getting the cheese increase with the speed of the rat, although no additional cheese is produced“ (Akerlof, 1976, S. 603).

das Kriterium der Nicht-Ausschließbarkeit. Das bedeutet, dass wenn ein deutscher Athlet bei den Olympischen Sommerspielen eine Goldmedaille gewinnt, dann können sich alle Staatsbürger über diesen Sieg freuen. Es kann also niemand von dieser Freude (zu ökonomisch verhältnismäßigen Kosten) ausgeschlossen werden. Zweitens beeinträchtigt der Konsum von Sporterfolg durch die zahlreichen Staatsbürger nicht den Konsum für andere Staatsbürger im Sinne einer verbrauchenden Abnahme (Nicht-Rivalität beim Konsum). Es ist folglich unerheblich, wie viele Staatsbürger das öffentliche Gut konsumieren, da die Inanspruchnahme des öffentlichen Gutes durch andere Konsumenten den individuellen Nutzen nicht minimiert. Jedem Staatsbürger steht folglich die gleiche Menge des öffentlichen Gutes zum Konsum zur Verfügung. Jedoch kann das öffentliche Gut „nationaler Sporterfolg“ nicht wie ein privates Gut durch individuelles Handeln beschafft werden (siehe Olson, 2004, S. 15). Vielmehr ist eine Bereitstellung durch den Staat erforderlich. Die Bereitstellung ist zugleich eine der grundlegenden Funktionen eines Staates im Sinne einer Organisation⁴: „Ein Staat ist zuallererst eine Organisation, die für ihre Mitglieder, die Bürger, Kollektivgüter bereitstellt“ (ebd., S. 15). Allerdings ist die Bereitstellung nationaler Sporterfolge mit finanziellen Aufwendungen verbunden, die nicht durch freiwillige Zahlungen zu leisten sind. Denn da Sporterfolg so beschaffen ist, dass er (theoretisch) für jeden Bürger des Staates zur Verfügung steht, so wäre es praktisch nicht umsetzbar beziehungsweise nicht sinnvoll, diejenigen Bürger vom Nutzen auszuschließen, die sich nicht freiwillig an den Kosten zur Bereitstellung beteiligen würden (ebd., S. 13). Darüber hinaus verhalten sich rational handelnde Mitglieder einer großen Gruppe (wie dies in einem Staat der Fall ist) bei dem Konsum von öffentlichen Gütern als Trittbrettfahrer: „Seine eigenen Anstrengungen werden keinen merklichen Einfluß auf die Situation seiner Organisation haben; er selbst jedoch kann sich jeder Verbesserung erfreuen, die von den anderen herbeigeführt wurde, gleichgültig ob er zur Unterstützung seiner Organisation beigetragen hat oder nicht“ (ebd., S. 15). Jeder Staatsbürger hat folglich ein Interesse daran, seinen eigenen Nutzen zu maximieren, indem er seine wahren Präferenzen versteckt hält. Zwar ist eine Nachfrage nach Sporterfolg theoretisch vorhanden, jedoch ist diese verdeckt, so dass als Konsequenz ein positiver Angebotspreis für die Produktion sportlicher Erfolge bei gleichzeitiger Nachfrage von null zustande kommt. Wird die Bereitstellung von Sporterfolgen dem Markt überlassen, so kommt es zum Marktversagen. Für das öffentliche Gut „nationaler Sporterfolg“ fehlt demnach ein Markt, auf dem Nachfrager und Anbieter zusammentreffen, um das knappe Gut zu tauschen. Sporterfolge sind daher nicht marktfähige Güter, für die keine Preise existieren.

Das Trittbrettfahrerverhalten hat entsprechend zur Folge, dass Sporterfolge in einer suboptimalen Menge bereitgestellt werden (siehe Pommerehne, 1987, S. 6) und dass keine gesamtwirtschaftlich optimale Allokation gefunden werden kann, die zu einer Steigerung der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt beiträgt (siehe Fritsch, 2014,

⁴ Der Zweck einer Organisation gemäß Olson (2004, S. 14) ist es, den gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder zu dienen: „Es gehört zum Wesen einer Organisation, daß sie einen unteilbar allen zugute kommenden Vorteil bietet.“

S. 68f.).⁵ Annahmegemäß besitzen wirtschaftspolitische Akteure (beispielsweise die Regierung) aber eine Vorstellung davon, wie die Gesellschaft und die Wirtschaft sein sollten (vergleiche hierfür und für den weiteren Absatz Kleinewefers, 2008, S. 17f.). Der erwünschte Zustand wird dabei stetig mit der tatsächlichen Situation abgeglichen. Wenn sich zeigt, dass die tatsächliche Situation von dem erwünschten Zustand abweicht, dann ergibt sich Handlungsbedarf. Gehandelt wird aber nur, wenn es erstens grundsätzlich mindestens eine Maßnahme gibt, die zu dem erwünschten Zustand führt und wenn zweitens der Nutzen aus dieser Maßnahme größer ist als die Kosten der Umsetzung für diese Maßnahme. Liegen mehrere Maßnahmen vor, die diese zwei Bedingungen erfüllen, so wird diejenige ausgewählt, die am besten geeignet ist, um das Ziel zu erreichen.

Als Ziel wird dabei der Anstieg der effizienten Ressourcenallokation gesehen, der auch als potentielle Pareto-Verbesserung bezeichnet wird (vergleiche Haab & McConnell, 2003, S. 4) und der das Kernstück der Wohlfahrtsökonomie bildet: „Eine Situation ist ein Pareto-Optimum, wenn niemand mehr besser gestellt werden kann, ohne dass ein anderer schlechter gestellt würde“ (Kleinewefers, 2008, S. 66).

Die Annahme, dass Sporterfolge in einer suboptimalen Menge angeboten werden, führt dazu, dass der Staat die Bereitstellung übernimmt. In Deutschland erfolgen die Investitionen in die sportliche Leistungssteigerung im Grundsatz durch die eigenen Einnahmen der autonomen Organisationen des Sports (zum Beispiel Mitgliedsbeiträge der Sportvereine beziehungsweise Sportverbände) (siehe dazu auch ausführlich bei Haring, 2010, S. 35ff.). Sind jedoch diese Finanzierungsmöglichkeiten ausgeschöpft und besteht weiterhin ein monetärer Bedarf, so kann die Bundesregierung ergänzend eine finanzielle Unterstützung der im Bundesinteresse liegenden Maßnahmen aus dem Staatsbudget vornehmen (Subsidiaritätsprinzip; siehe Art. 104 a Abs. 1 des Grundgesetzes). Neben der Finanzierung des Hochleistungssports werden aus diesem Staatsbudget auch weitere öffentliche Aktivitäten (wie beispielsweise Bildungsmaßnahmen) durch den Staat finanziert. Da der Staat jedoch nicht gewinnmaximierend produziert, verfügt er über keine Einnahmen aus der eigenen Wertschöpfung und muss sich daher „kraft seiner hoheitlichen Autorität die Mittel, die er zur Finanzierung seiner Aktivitäten braucht, von den privaten Wirtschaftssubjekten beschaffen“ (Brunner & Kehle, 2014, S. 89f.). Die Beschaffung der Finanzmittel zur Förderung des Hochleistungssports erfolgt in Form einer Steuererhebung. Eine Steuer ist von allen steuerpflichtigen Personen zu entrichten und stellt gemäß Abgabenordnung (AO) § 3 Abs. 1 eine Geldleistung dar, die keinen Anspruch auf eine besondere (staatliche) Gegenleistung hat. Die Regierung ist umgekehrt frei in der Entscheidung über die Verwendung des Steuerertrages (siehe Blankart, 2017, S. 135). Da Sporterfolge positive Auswirkungen wie Freude, subjektives Wohlbefinden oder Stolz auf den einzelnen Bürger haben (siehe beispielsweise Hallmann et al., 2013;

⁵ Die formalen Ausführungen zu der Theorie der öffentlichen Güter können bei Sugden (2006, S. 133) nachgelesen werden. Dort wird ebenfalls formal dargestellt, warum es zu einem Unterangebot an öffentlichen Gütern kommt, wenn deren Bereitstellung dem Markt überlassen wird (Verletzung der Bedingung der Pareto-Effizienz).

Denham, 2010 sowie Emrich et al., 2015), verwendet Deutschland auch Steuererträge für die Optimierungs- und Innovationsprozesse der sportlichen Leistungssteigerung. Damit eine Nation ihr sportliches Erfolgsniveau beibehalten beziehungsweise steigern kann, ist folglich eine Erhöhung des Gesamt-Investitionsvolumens notwendig (vergleiche De Bosscher, Bingham, Shibli, Van Bottenburg & De Knop, 2008, S. 46). Der deutsche Staat trägt somit im Sinne eines Leistungsstaates⁶ zur Bereitstellung beziehungsweise zur Sicherstellung der Produktion sportlicher Erfolge bei. Das Grundproblem der staatlichen Bereitstellung liegt jedoch in der Entscheidung über das Ausmaß, die Zusammensetzung und die Finanzierung des öffentlichen Gutes „nationaler Sportlerfolg“, um eine effiziente Angebotsmenge an Sportlerfolgen bereitzustellen. Unter einer effizienten Bereitstellung des öffentlichen Gutes „nationaler Sportlerfolg“ wird dabei verstanden, dass die Kosten der Bereitstellung den Nutzen aus dem Konsum entsprechen. Während die (staatlichen) Ausgaben für die Produktion nationaler Sportlerfolge in Deutschland monetär bezifferbar sind, ist über die legitimierende Ausgabebereitschaft innerhalb der steuerzahlenden Bevölkerung für das öffentliche Gut „nationaler Sportlerfolg“, die idealerweise gleich hoch sein sollte, wenig bekannt. Folglich muss festgelegt werden, wie viel an gesellschaftlich erwünschten nationalen Sportlerfolge der Staat zur Verfügung stellen sollte und auf welche Weise diese Bereitstellung zu finanzieren ist. Im Sinne einer Steigerung der effizienten Ressourcenallokation kann dann die effiziente Menge des öffentlichen Gutes „nationaler Sportlerfolg“ bestimmt werden. Allerdings ist unbekannt, wie viel dem deutschen Steuerzahler sportliche Erfolge bei Olympischen Sommerspielen wert sind.

1.2 Zielsetzung und Forschungsbeitrag

Um Erkenntnis darüber zu erlangen, wie viel den deutschen Bürgern sportliche Erfolge bei Olympischen Sommerspielen wert sind, ist es erforderlich, deren individuellen Wertschätzungen für Sportlerfolge zu ermitteln. Bei der Ermittlung der Wertschätzung wird angenommen, dass sich das öffentliche Gut „nationaler Sportlerfolg“ aus nutzungsabhängigen und nutzungsunabhängigen Werten zusammensetzt. Nutzungsabhängige Werte (englisch: Use Value; kurz: UV; auch als tangible Werte bezeichnet) spricht man sportlichen Erfolgen dann zu, wenn Erfolge direkt konsumiert werden können (vergleiche im Speziellen Heyne & Süßmuth, 2007, S. 2ff. und im Allgemeinen Turner, 2006, S. 32). Hierbei kann es sich beispielsweise um den Erlebnisnutzen durch einen Stadionbesuch eines finalen olympischen Wettbewerbes handeln. Die Ausgabebereitschaft für nutzungsabhängige Werte ist in diesem Fall über den substitutiven

⁶ Es lassen sich zwei Arten von Staatstätigkeit unterscheiden: Der Schutzstaat („protective state“) hat zum Ziel, die Verfügungsrechte über knappe Ressourcen durchzusetzen (beispielsweise durch Institutionen wie Polizei oder Gerichte). Der Leistungsstaat („productive state“) erbringt über den Schutz bestimmter Verfügungsrechte hinaus Güter und Dienstleistungen über die Finanzierung von Steuern, Gebühren usw. (vergleiche hierzu Fritsch, 2014, S. 340 sowie Buchanan, 1975, S. 121ff.). Das Leistungsstaatsprinzip geht auf den Artikel 20 Abs. 1 des Grundgesetzes für die Bundesrepublik Deutschland zurück. Dort heißt es: „Die Bundesrepublik Deutschland ist ein demokratischer und sozialer Bundesstaat.“ Als sozialer Bundesstaat ist die Bundesrepublik Deutschland dazu angehalten, in verantwortungsvoller Art und Weise Leistungen gegenüber der Gesellschaft zu erbringen (vergleiche dazu Morlok & Michael, 2015, S. 43).

Ticketmarkt mit indirekten Bewertungsmethoden monetär ermittelbar und weitgehend bekannt (siehe dazu beispielsweise Breuer, Wicker & Orlowski, 2014). Zu den Wertschätzungen der nutzungsunabhängigen Werte (englisch: Non-Use Value oder Passiv-Use Value; kurz: PUV; auch als intangible Werte bezeichnet) gibt es in der Literatur hingegen eine überschaubare Menge an Ergebnissen. Das mag mitunter daran liegen, dass von den nutzungsunabhängigen Werten im Gegensatz zu den nutzungsabhängigen Werten keine Gewinne ausgehen und somit diese in der öffentlichen Diskussion nur wenig Beachtung finden (siehe Humphreys, Johnson, Mason & Whitehead, 2018, S. 400). Das Problem der Ermittlung nutzungsunabhängiger Werte (wie beispielsweise Nationalstolz) besteht zudem darin, dass für nutzungsunabhängige Werte keine Märkte existieren, auf denen die Bürger diese kaufen können. In der Folge fehlen für nutzungsunabhängige Werte Preise, aus denen die individuellen Wertschätzungen für deren Konsum ableitbar sind. Um dennoch die Wertschätzungen für nutzungsunabhängige Werte zu ermitteln, werden direkte monetäre Bewertungsverfahren verwendet, welche die fehlenden Märkte hypothetisch konstruieren.

Da zwar in zahlreichen Studien die nutzungsabhängigen (vergleiche beispielsweise Kasimati, 2003), jedoch in deutlich geringerem Umfang die nutzungsunabhängigen Wertkomponenten ermittelt werden, können Wertschätzungen zu sportlichen Erfolgen in der Folge unterschätzt sein. Die vorliegende Forschungsarbeit hat daher zum Ziel, das Defizit des fehlenden Gesamtwertes für das öffentliche Gut „nationaler Sport-erfolg“ aufzulösen, indem mit geeigneten Verfahren sowohl nutzungsabhängige als auch nutzungsunabhängige Wertschätzungen in eine monetäre Gesamtgröße überführt werden.

Um dieses Ziel zu erreichen, werden auf Basis repräsentativer Stichproben die individuellen Wertschätzungen der deutschen Bürger für das öffentliche Gut „nationaler Sport-erfolg“ unter Anwendung ökonomischer Bewertungsverfahren monetär ermittelt. Eine derartige subjektive Nutzenmessung ist mit dem Ansatz der Zahlungsbereitschaft durchführbar. Unter Verwendung von ökonomischen Wohlfahrtsmaßen wird derjenige monetäre Wert geschätzt, den ein Individuum maximal zu zahlen bereit ist, um das in der Menge und/oder Qualität veränderte öffentliche Gut „nationaler Sport-erfolg“ zu konsumieren. Um auch Aussagen darüber treffen zu können, wie wahrscheinlich es ist, dass der in den Untersuchungen geäußerte, hypothetische maximale Zahlungsbetrag in einer realen Situation tatsächlich geleistet werden würde, werden auch Faktoren identifiziert, die unterschiedliche Zahlungsbereitschaften erklären.

Aus ökonomischer Sicht ergeben sich somit folgende Forschungsfragen:

- (1) Wie hoch ist die maximale Zahlungsbereitschaft innerhalb der deutschen Bevölkerung für eine endlich große Änderung des öffentlichen Gutes „nationaler Sport-erfolg“?

- (2a) Welche Faktoren haben einen Einfluss auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft für endlich große Änderungen des öffentlichen Gutes „nationaler Sporterfolg“?
- (2b) Welche Faktoren haben einen Einfluss auf die geäußerte Höhe des maximalen Zahlungsbetrages für endlich große Änderungen des öffentlichen Gutes „nationaler Sporterfolg“?
- (3) Welche Präferenzen haben die deutschen Bürger für unterschiedliche Eigenschaften des öffentlichen Gutes „nationaler Sporterfolg“?

Zur Beantwortung der Forschungsfragen werden zwei direkte monetäre Bewertungsmethoden (die kontingente Bewertungsmethode mit Intervall-Auswahl und das Wahlexperiment) angewendet, welche durch die Konstruktion hypothetischer Märkte sowohl nutzungsabhängige als auch nutzungsunabhängige Wertschätzungen für das öffentliche Gut „nationaler Sporterfolg“ ermitteln können. Auf diesen hypothetischen Märkten können die Befragten dann ihren individuellen Nutzen in Geldbeträgen zum Ausdruck bringen, den sie aus dem Konsum von Sporterfolg ziehen.

1.3 Aufbau der Dissertationsschrift

Die Beantwortung der im vorherigen Abschnitt (siehe Abschnitt 1.2) angeführten Forschungsfragen erfolgt anhand von drei wissenschaftlichen Publikationen:

1. Rohkohl, F. & Flatau, J. (2014). Zur Zahlungsbereitschaft für nationale Sporterfolge bei den Olympischen Sommerspielen 2016 – Eine Schätzung unter Anwendung der Kontingenten Bewertungsmethode. *Sport und Gesellschaft*, 11 (2), 105–129. <https://doi.org/10.1515/sug-2014-0203>
2. Rohkohl, F. & Flatau, J. (2014). Spendenbereitschaft für nationalen Sporterfolg. In J. Haut (Hrsg.), *Leistungssport als Konkurrenz der Nationen. Sozioökonomische Bedingungen und Effekte* (Schriften des Europäischen Instituts für Sozioökonomie e. V., 9, S. 117–136). Saarbrücken: universaar.
3. Rohkohl, F. & Flatau, J. (2017). Zur Messung der Präferenzen für nationale Sporterfolge bei Olympischen Sommerspielen – Eine Schätzung unter Anwendung eines Discrete-Choice-Experiments. *Sport und Gesellschaft*, 14 (2), 133–161. <https://doi.org/10.1515/sug-2017-0011>

Um die wissenschaftlichen Publikationen in diese Gesamtarbeit einzubinden, wird in Kapitel 2 ein artikelübergreifender Hintergrund expliziert. Dazu wird neben der Einordnung der Forschungsfragen in die wissenschaftliche Diskussion (Abschnitt 2.1) auch die Operationalisierung des Untersuchungsgegenstandes vorgenommen (Abschnitt 2.2). Bevor die beiden in dieser Untersuchung angewendeten direkten Bewertungsmethoden hergeleitet und deren Eignung für die Forschungsfragen diskutiert werden

(Abschnitt 2.4), erfolgt eine Darstellung des wohlfahrtsökonomischen Grundmodells und der theoretischen Zugänge zur Erklärung der Zahlungsbereitschaft (Abschnitt 2.3). Den Kern dieser Forschungsarbeit bildet jedoch das dritte Kapitel. Es umfasst die drei wissenschaftlichen Forschungsbeiträge und führt die Ergebnisse der jeweiligen Untersuchung an (Abschnitte 3.1, 3.2 und 3.3). Die zentralen Ergebnisse aller drei Artikel werden zusammenfassend in einem Schlusskapitel (siehe Kapitel 4) vor dem Hintergrund der Forschungsfragen sowie der angewandten Methodik diskutiert und bewertet (Abschnitte 4.1 bis 4.3). Bevor diese publikationsbasierte Dissertation mit einer Schlussfolgerung endet (Abschnitt 4.5), werden weiterführende Forschungsfragen für den Forschungsbereich der monetären Wertschätzung von öffentlichen Gütern in der Sportwissenschaft (und darüber hinaus) angeführt (Abschnitt 4.4).

2 Theoretischer und methodischer Hintergrund

Das Ziel dieses zweiten Kapitels ist es, artikelübergreifende Hintergrundinformationen zur Beantwortung der zentralen Forschungsfragen (siehe Abschnitt 1.2) anzuführen. Diese artikelübergreifende Darstellung ermöglicht es, die drei wissenschaftlichen Forschungsbeiträge der vorliegenden Dissertationsschrift in einem gemeinsamen theoretischen und methodischen Rahmen einzubetten.⁷ Dazu wird in einem einführenden Abschnitt (siehe Abschnitt 2.1) die zentrale Fragestellung dieser Forschungsarbeit in die wissenschaftliche Diskussion eingeordnet und das bestehende Forschungsdefizit abgeleitet. Sich dieser Einordnung in den aktuellen Forschungsstand anschließend wird der Untersuchungsgegenstand „nationaler Sporterfolg“ operationalisiert (siehe Abschnitt 2.2) und das Konzept des ökonomischen Wertbegriffes sowie das der Zahlungsbereitschaft erläutert (siehe Abschnitt 2.3). Das Kapitel endet mit der Herleitung von monetären Bewertungsmethoden (siehe Abschnitt 2.4), die geeignet sind, um die Zahlungsbereitschaft für das öffentliche Gut „nationaler Sporterfolg“ innerhalb dieses Forschungsvorhabens zu ermitteln.

2.1 Forschungsstand

Die Einordnung der zentralen Forschungsfragen dieser Dissertationsschrift in die wissenschaftliche Diskussion folgt einer Zweiteilung: In einem ersten Abschnitt (siehe Abschnitt 2.1.1) werden Studien angeführt und Ergebnisse beschrieben, die in einem erweiterten Sinn die Bereitstellung von Sporterfolg zum Forschungsgegenstand haben. Welchen Nutzen hingegen der Staat und die Bürger aus dem Angebot von Sporterfolg erfahren, ist die Thematik der angeführten Forschungsstudien des zweiten Abschnittes (siehe Abschnitt 2.1.2).

2.1.1 Bereitstellung von Sporterfolg

Die Bereitstellung beziehungsweise die Produktion von Sporterfolgen bei Olympischen Spielen ist die zentrale Fragestellung verschiedener sportwissenschaftlicher Forschungsbereiche. So gehen bereits seit Mitte der 1950er-Jahre Sportwissenschaftler aus unterschiedlichen Fachdisziplinen der Frage nach, welche Einflussgrößen dazu führen, dass (mehr) olympische Medaillen gewonnen werden (siehe beispielsweise Jokl, Karvonen, Kihlberg, Koskela & Noro, 1956; Jokl, 1964; Ball, 1972; Novikov & Maksimenko, 1972 sowie Levine, 1974).

Novikov und Maksimenko (1972, S. 156) stellen fest, dass das Niveau der sportlichen Leistungen der an Olympischen Spielen teilnehmenden Nationen unterschiedlich ist. Angetrieben durch diese Tatsache analysieren sie die Lebensumstände der Menschen, um diejenigen Faktoren zu identifizieren, die einen Einfluss auf die sportliche

⁷ Auf eine Wiederholung der in den Publikationen angeführten theoretischen Zugänge und methodischen Anwendungen wird in diesem Kapitel bewusst verzichtet. Die spezifischen Ausführungen zu der verwendeten Theorie und Methodik können in dem jeweiligen Forschungsbeitrag (siehe Abschnitte 3.1 bis 3.3) detailliert nachgelesen werden.

Leistung haben. Die beiden Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass unter anderem der soziale und der ökonomische (Lebens-)Standard eines Landes (beispielsweise kulturelles Wohlergehen, physische Entwicklung und Gesundheit) sowie deren Gesamtbevölkerungszahl die sportliche Leistung bei Olympischen Spielen beeinflussen (ebd., S. 166).

Des Weiteren gibt es Forschungsgruppen (zum Beispiel Bernard & Busse, 2004; Pitsch & Emrich, 2008; Emrich, Klein, Pitsch & Pierdzioch, 2012 sowie Leeds & Leeds, 2012), die ganz explizit für die Olympischen Sommerspiele jene Faktoren untersuchen, die Medaillenerfolge für demokratische, offene⁸ Gesellschaften beeinflussen. So hat neben der Bevölkerungsgröße auch das Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt einen erfolgsfördernden Einfluss. Diese Ergebnisse bestätigend ermitteln Maennig und Wellbrock (2008) weitere signifikante Einflussfaktoren olympischer Medaillengewinne: Heimvorteil, Vorliegen eines sozialistischen Systems, Erfolg bei vorangegangenen Olympischen Spielen, zukünftige Ausrichtung Olympischer Spiele und ein gemäßigtes Klima. Jedoch zeigen Hoffmann, Ging und Ramasamy (2004) für den Verband Südostasiatischer Nationen, dass Verbesserungen beziehungsweise Optimierungen der identifizierten ökonomischen und demographischen Variablen in ihrer Möglichkeit des Medaillengewinns bei Olympischen Sommerspielen begrenzt sind und nicht zu einem unendlich hohen Sporterfolg führen.

Da eine Nation aber nur dann Sporterfolge erfahren kann, wenn die der Nation angehörigen Athleten und Mannschaften in ihrer Sportart erfolgreich sind und Medaillen gewinnen, untersuchen weitere Forschungsgruppen, wie erfolgreiche Spitzensportler „produziert“ werden können. Die Förderung von Nachwuchsleistungssportlern auf ihrem Weg zu einem Spitzensportler ist ein kontrovers diskutiertes Thema (vergleiche Moesch, Elbe, Hauge & Wikman, 2011, S. 282ff.). Um langfristig die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass aus jungen Talenten zukünftige Olympiasieger werden, wird einerseits das Konzept der frühen Spezialisierung vertreten. Bei diesem Ansatz wird davon ausgegangen, dass Kinder bereits in einem sehr jungen Alter ihre Hauptsportart aufnehmen und diese mit einem zielgerichteten, intensiven Trainingsprogramm betreiben. Durch die zeitgleiche Aufnahme in Förderstrukturen erwerben die Nachwuchssportler frühzeitig sportspezifische Fachkompetenzen, die als erfolgsfördernd gelten (vergleiche beispielsweise Ericsson, Krampe & Tesch-Römer, 1993; Hodges, Kerr, Starkes, Weir & Nananidou, 2004 sowie Law, Côté & Ericsson, 2007). Jedoch besteht bei einer frühen Spezialisierung auch immer die Gefahr von negativen (gesundheitlichen) Beeinträchtigungen (vergleiche Côté, Baker & Abernethy, 2007). Daher geht der zweite Ansatz der frühzeitigen Diversifikation davon aus, dass die Wahrscheinlichkeit in späten Jahren erfolgreich zu sein auch dadurch erhöht werden kann, dass Kinder bis zu einem Alter von zwölf Jahren möglichst viele verschiedene Sportarten ausprobieren, bevor sie dann in ihre eigentliche Hauptsportart wechseln (ebd.). Die jungen Nachwuchsleistungssportler sollten in ihrer Kinder- und Jugendzeit

⁸ “Open societies are defined by the presence of a high degree of political and civil liberty rights” (Barth, Emrich & Daumann, 2017, S. 4).

moderate Trainingsumfänge sowie eine hohe Trainings- und Wettkampfvariabilität erfahren (siehe Emrich & Güllich, 2016, S. 157). Weiterhin erfolgsvoll scheinen längere Entwicklungszeiten außerhalb des Kaderfördersystems (zum Beispiel Sportvereinsmitgliedschaften) (siehe Emrich & Güllich, 2005, S. 180).

Der Forschungsüberblick zu der Bereitstellung von sportlichem Erfolg zeigt, dass eine koordinierende Organisation beziehungsweise Förderung des Spitzensports notwendig ist, um als Nation auch zukünftig (weiterhin) erfolgreich zu sein (siehe hierzu beispielsweise für einen Vergleich auf internationaler Ebene Digel, Burk & Fahrner, 2006 und für einen Vergleich auf Ebene der Bundesländer Haring, 2010).

2.1.2 Nachfrage nach Sportlerfolg

In einem zweiten Forschungsstrang wird der Frage nachgegangen, warum Nationalstaaten sportliche Erfolge bereitstellen beziehungsweise produzieren. Dazu diskutieren verschiedene Autoren, welchen Nutzen der Staat und welchen Nutzen der Bürger aus Sportlerfolg erfährt.

Der Forschungsstand zu den immateriellen Wirkungen, die von olympischen Erfolgen auf den Staat ausgehen, zeigt, dass es durchaus theoretische Ansätze dazu gibt, was sich der Staat von olympischen Medaillenerfolgen erhofft – nämlich Aufmerksamkeit, Legitimität sowie „weiche“ Machtstrategien wie internationales Prestige und Imageverbesserung (vergleiche hierzu zum Beispiel Allison & Monnington, 2002; Haut, 2014; Grix, Brannagan & Houlihan, 2015; Grix & Brannagan, 2016 sowie Haut et al., 2018). Jedoch sind diese theoretischen Ansätze bisher nur in Einzelfällen empirisch belegt. So zeigen einige Studienergebnisse (beispielsweise Breuer & Hallmann, 2011; Breuer, Hallmann & Ilgner, 2017 sowie Humphreys et al., 2018), dass der Gewinn von olympischen Medaillen eine hohe Bedeutsamkeit für die Bevölkerung eines Landes hat, um von anderen Ländern (als erfolgreich) wahrgenommen zu werden. Haut et al. (2018) merken ergänzend dazu an, dass die Wahrnehmung von sportlichen Leistungen sowie die Beliebtheit von olympischen Sportarten und Disziplinen innerhalb einer Nation von Land zu Land verschieden sind. Ebenfalls bewirken gewonnene Olympiamedaillen an sich nicht automatisch eine Ansehenserhöhung für das eigene Land. Vielmehr sind die Geschichten (zum Beispiel der Sportler) von Bedeutung, die zu einem Olympiasieg führen (siehe Van Hilvoorde, Elling & Stokvis, 2010). Folglich ist es nicht die Summe an gewonnenen Olympiamedaillen, sondern die spezielle, qualitative Form des olympischen Medaillenerfolges, die zu internationalem Prestige führt (Haut et al., 2018).

Vergleichsweise umfangreich ist hingegen der Forschungsstand zu den positiven Gefühlen, die Olympiasiege in der eigenen Bevölkerung auslösen. Eines dieser kollektiven Gefühle ist Nationalstolz. So weisen verschiedene Autoren nach, dass die Einwohner eines Landes stolz sind, wenn die Athleten und Mannschaften aus ihrem Land (Gold-)Medaillen gewinnen (siehe dazu beispielsweise Denham, 2010; Van Hilvoorde et al., 2010; Dóczy, 2012 sowie Emrich et al., 2015). Neben Stolz empfindet

die Bevölkerung eines (unerwartet) sportlich erfolgreichen Landes auch Freude beziehungsweise subjektives Wohlbefinden (siehe beispielsweise Kavetsos & Szymanski, 2010; Breuer & Hallmann, 2011; Hallmann et al., 2013 sowie Pawlowski, Downward & Rasciute, 2014). Darüber hinaus wirkt nationaler Sporterfolg identitätsstiftend (Dóczy, 2012) und kann als Mittel der sozialen Integration dienen (vergleiche Breuer & Hallmann, 2011 sowie Hallmann et al., 2013).

Die empirischen Ergebnisse zeigen, dass olympische Sporterfolge einheimischer Athleten und Mannschaften positive Auswirkungen auf die eigene Bevölkerung haben. Der einzelne Bürger erfährt somit einen positiven Nutzen aus sportlichen Erfolgen. Wie groß dieser individuelle Nutzen ausgedrückt in Geldeinheiten ist, wird in einem weiteren Forschungsfeld untersucht. Unter Anwendung von monetären Bewertungsmethoden werden diejenigen Geldbeträge ermittelt, die Bürger bereit sind, für Sporterfolge zu leisten. Zudem werden Faktoren identifiziert, die einen Einfluss auf die Zahlungsbereitschaft haben. In diesem Forschungsfeld ist auch die vorliegende Forschungsarbeit verortet.

Der Forschungsstand zur monetären Wertermittlung von sportlichen Erfolgen bei Olympischen Sommerspielen ist ausführlich in den wissenschaftlichen Publikationen dieser Dissertationsschrift (siehe Kapitel 3) dargestellt und wird daher in diesem Kapitel in einer kurzen Zusammenfassung wiedergegeben.⁹ Insgesamt gibt es bisher eine überschaubare Menge an wissenschaftlichen Studien zur Schätzung des monetären Wertes von Sporterfolgen, insbesondere zu Sporterfolgen bei Olympischen Sommerspielen. So schätzen verschiedene Autoren (beispielsweise Breuer & Hallmann, 2011; Wicker, Hallmann, Breuer & Feiler, 2012; Wicker, Kiefer & Dilger, 2015 sowie Emrich, Gassmann, Meyer & Pierdzioch, 2018), dass die deutsche Bevölkerung für eine bessere Platzierung beziehungsweise für den ersten Platz im olympischen Medaillenspiegel durchschnittlich 6,13 € bis 58,00 € zu zahlen bereit wäre. Als Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft sind neben dem Konsumkapital auch immaterielle Determinanten wie beispielsweise Stolz identifiziert worden (Wicker et al., 2012). Bezüglich der sozioökonomischen Faktoren ist die Studienlage uneindeutig. Während einige Studien einen positiven Zusammenhang zwischen dem Einkommen und dem geäußerten Zahlungsbetrag nachweisen können, liegen für andere Faktoren (wie das Alter oder das Geschlecht) sowohl bestätigende als auch ablehnende Ergebnisse vor (siehe zum Beispiel Emrich et al., 2018 sowie Wicker et al., 2012).

⁹ In den ersten beiden Publikationen (siehe Abschnitte 3.1.5 und 3.2.3) ist der Forschungsstand zur Wertermittlung sportlicher Erfolge bei Olympischen Spielen unter Anwendung der kontingenten Bewertungsmethode abgebildet. Der Forschungsstand zu der monetären Bewertung unter Anwendung eines Wahlexperimentes ist der dritten Publikation (siehe Abschnitt 3.3.4) zu entnehmen.

2.2 Untersuchungsgegenstand

Die wissenschaftliche Diskussion über die Bereitstellung von Sporterefolgen (siehe Abschnitt 2.1.1) zeigt, dass es eine gewisse Anzahl an identifizierten Faktoren gibt (wie beispielsweise die Bevölkerungsgröße), welche das sportliche Erfolgsniveau einer Nation signifikant beeinflussen. Allerdings ist kritisch anzumerken, dass die Bestimmungsgrößen sportlichen Erfolges in einem inkonsistenten Verhältnis zueinander stehen. Als einen von mehreren Gründen dafür führen Emrich et al. (2012, S. 1.892f.) an, dass das zu untersuchende Konstrukt „Sporterfolg bei Olympischen Spielen“ in empirischen Studien unterschiedlich operationalisiert wird. Um zu zeigen, welcher Operationalisierung von Sporterfolg die vorliegende Forschungsarbeit folgt, wird in einem ersten Schritt das dem Untersuchungsgegenstand „nationaler Sporterfolg“ zugrunde liegende allgemeine Konzept (im Sinne der Wettbewerbssoziologie) hergeleitet und durch Eingrenzungen weiter spezifiziert (siehe Abschnitt 2.2.1). Die schließlich in einer intensionalen Nominaldefinition mündende Begriffsbestimmung wird dann in einem zweiten Schritt in eine operationale Definition überführt, die einen konkret messbaren Indikatorensatz für das theoretische Konstrukt „nationaler Sporterfolg“ enthält (siehe Abschnitt 2.2.2).

2.2.1 Begriffsbestimmung

Bevor die Begriffsbestimmung für den Untersuchungsgegenstand „nationaler Sporterfolg“ erfolgt, wird zunächst erläutert, warum es sich bei diesem Untersuchungsgegenstand um ein ökonomisches Gut handelt, das mit einem Wert behaftet ist und in der Folge (monetär) bewertet werden kann (siehe dazu Abschnitt 2.4).

Um die Bedingungen herzuleiten, die für ein ökonomisches Gut gelten, wird zunächst das grundsätzliche Ziel einer Ökonomie betrachtet: In Verfügung knapper Ressourcen sollen die Bedürfnisse der in einem Wirtschaftsraum lebenden Menschen bestmöglich, das heißt, planmäßig und effizient befriedigt werden (siehe dazu beispielsweise Schneider, 1958, S. 1). Dabei bezeichnen Ökonomen Bedürfnisse als „die Empfindung eines Mangels, verbunden mit dem Wunsch, diesen Mangel zu beseitigen“ (Grossekketter, Hadamitzky & Lorenz, 2008, S. 29). Das Empfinden eines Mangels resultiert ganz allgemein aus einer Diskrepanz zwischen einem aktuell erlebten Istzustand und einem angestrebten Sollzustand (siehe McClelland, 1953). Der angestrebte Sollzustand ist die Vorstellung über einen erwünschten Istzustand. Der Wunsch nach etwas hat folglich zum Ergebnis, dass der erlebte Istzustand als Mangel erfahren wird, den es zu beseitigen gilt (vergleiche beispielsweise Lüpertz, 2002, S. 9). Um diesen subjektiv erfahrenen Mangelzustand zu beseitigen beziehungsweise um die Bedürfnisse zu befriedigen, sind Güter notwendig. Durch den Konsum von Gütern erfolgt eine Reduzierung des innermenschlichen Spannungszustands, der als Entstehung von Nutzen bezeichnet wird (siehe Grossekketter et al., 2008). Im Gegensatz zu den Bedürfnissen ist die Verfügbarkeit von Gütern allerdings begrenzt. Zudem hat jedes Individuum in Bezug auf den Konsum eines Gutes eigene, von den anderen Individuen unterschiedliche Vorlieben. Diese Vorlieben werden als Präferenzen bezeichnet und

bestimmen die Höhe des individuellen Nutzen (vergleiche Lüpertz, 2002, S. 10). Der individuelle Nutzen ist folglich umso höher, je größer die subjektiv empfundene Bedürfnisbefriedigung durch den Konsum eines Gutes ist. Folglich sind ökonomische Güter „zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse als tauglich erkannte und für diesen Zweck verfügbare Dinge“ (Menger, 1923, S. 10), die drei Bedingungen unterliegen (Paulsen, 1966, S. 128):

1. Das Gut dient indirekt und/oder direkt der Bedürfnisbefriedigung der Menschen und stiftet einen Nutzen.
2. Das Gut trifft auf eine Nachfrage.
3. Das Gut ist knapp.

Auch der Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Forschungsarbeit (das öffentliche Gut „nationaler Sportlerfolg“) erfüllt diese drei Bedingungen: Erstens führen Erfolge deutscher Athleten und Mannschaften (beispielsweise bei Olympischen Spielen) innerhalb der eigenen Bevölkerung zu kollektiven, positiven Gefühlen wie Freude sowie zu einer Steigerung des subjektiven Wohlbefindens (eine ausführliche Darstellung ist dem Abschnitt 2.1.2 zu entnehmen). Neben der Bevölkerung sind es zweitens die Sportler und der Staat, die nationale Sportlerfolge nachfragen (siehe auch hierfür ausführlich Abschnitt 2.1.2). Und drittens sind nationale Sportlerfolge (zum Beispiel in Form von zu gewinnenden Olympiamedaillen) in ihrer Anzahl begrenzt (siehe Abschnitt 1.1).

Aufgrund der Begrenztheit des zur Verfügung stehenden Gutes „nationaler Sportlerfolg“ zur Bedarfsdeckung und der Unbegrenztheit der Bedürfnisse nach nationalen Sportlerfolgen kommt es zu einer Wertbildung für dieses ökonomische Gut. Der Wert des ökonomischen Gutes „nationaler Sportlerfolg“ steht folglich in einer Beziehung zu den menschlichen Bedürfnissen, die er befriedigt: „Der Güterwert ist in der Beziehung der Güter zu unseren Bedürfnissen begründet, nicht in den Gütern selbst. Mit dem Wechsel dieses Verhältnisses muss auch der Wert entstehen oder vergehen“ (Menger, 1923, S. 108).

Nachdem begründet worden ist, dass es sich bei nationalem Sportlerfolg um ein ökonomisches Gut handelt, das einen Wert besitzt und das monetär bewertet werden kann, erfolgt im weiteren Verlauf dieses Abschnittes die theoretische Herleitung und die spezifische Eingrenzung des zu untersuchenden Konstruktes.

Den Ausführungen von Neckel (2014, S. 30) folgend ist die „soziale Tatsache“ von Erfolg „die Veränderung einer gegebenen Statusordnung nach oben [...] die auf der Durchsetzung einer Person gegenüber den anderen Akteuren beruht oder auf dem Sieg, den Akteure über Konkurrenten errungen haben“. Sowohl in der Soziologie als auch in der Ökonomie versteht man unter Konkurrenz einen geregelten Wettbewerb von mindestens zwei Personen, die ein Zielobjekt (beispielsweise einen materiellen und/oder immateriellen Vorteil) als positiv bewerten und den Gewinn dieses Objektes anstreben (siehe Rammstedt, 1976). Bei dem Zielobjekt handelt es sich um ein

knappes Gut, da es nur von einem der Konkurrenten gewonnen werden kann – nämlich demjenigen, der im Wettbewerb durch sein erfolgsorientiertes Handeln besteht (vergleiche Neckel, 2008). Das erfolgsorientierte Handeln einer Person im Wettkampf wird als individuelle Anstrengung beziehungsweise erbrachte Leistung bezeichnet, die anhand eines sozial akzeptierten Gütemaßstabes objektiv gemessen werden kann (vergleiche Krüger, 1998). Das Ergebnis dieser Leistungsbewertung wird dann als Erfolg bezeichnet (vergleiche zum Beispiel Emrich & Gassmann, 2016, S. 90).

Dieses Verständnis von Erfolg im sportlichen Wettkampf ist ein weites. Daher wird durch zwei Eingrenzungen eine Spezifizierung des Untersuchungsgegenstandes vorgenommen. Die erste Eingrenzung betrifft die inhaltliche Dimension von sportlichem Erfolg. So können sich Sporterfolge hinsichtlich der Art des sportlichen Wettbewerbes voneinander unterscheiden, aus denen sie hervorgehen (beispielsweise Handballbundesliga, Leichtathletikeuropameisterschaft, Fußballweltmeisterschaft). Für die vorliegende Untersuchung werden als sportlicher Wettbewerb die Olympischen Sommerspiele gewählt.¹⁰ Diese Eingrenzung wird deshalb vorgenommen, da die Olympischen Sommerspiele zu den größten und bekanntesten Sportveranstaltungen der Welt zählen (siehe Maennig & Zimbalist, 2012, S. 12).¹¹ Sie besitzen zudem einen hohen Bekanntheitsgrad und weisen eine hohe internationale Konkurrenzdichte bezüglich des Teilnehmerfeldes auf. Diese hohe internationale Konkurrenzdichte sowie das durch das IOC reglementierte Angebot von zuletzt 972 olympischen Medaillen bei den Olympischen Sommerspielen 2016 in Rio de Janeiro (siehe Sportschau, 2016) führen dazu, dass es für die teilnehmenden Nationen immer schwerer wird, eine Medaille zu gewinnen. Der Erfolg eines Medaillengewinns ist daher annahmegemäß sowohl für die teilnehmenden Athleten als auch für die Zuschauer von hohem Wert. Diese hohe Wertschätzung wird zudem durch die zeitliche Bedingtheit des olympischen Medaillengewinns verstärkt. So folgen die Olympischen Sommerspiele dem Zeitrhythmus einer Olympiade. Das bedeutet, dass Athleten und Mannschaften nur alle vier Jahre die Möglichkeit haben, sportliche Erfolge bei Olympischen Sommerspielen zu erzielen. Die zweite Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes betrifft die nationenbezogene Dimension olympischen Sporterfolges. In der vorliegenden Untersuchung wird der Erfolg deutscher Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen im Hinblick auf die Wertschätzung innerhalb der eigenen Bevölkerung betrachtet. Diese Eingrenzung wird vorgenommen, da die deutschen Bürger durch ihre Steuerabgaben zur Produktion des sportlichen Erfolges beitragen (siehe Abschnitt 1.1).

Aufgrund dieser zwei vorgenommenen Einschränkungen wird die intensionale Nominaldefinition für das Konzept des „nationalen Sporterfolges“ für die vorliegende

¹⁰ Der Analysezeitraum dieser Forschungsarbeit sind die Olympischen Sommerspiele 2012 in London (25. Juli bis 12. August) und 2016 in Rio de Janeiro (5. August bis 21. August).

¹¹ Bei den Olympischen Sommerspielen 2016 in Rio de Janeiro nahmen 11.238 Athleten aus 207 Ländern teil und über 4 Milliarden Menschen verfolgten weltweit die Spiele (IOC, 2018).

Forschungsarbeit wie folgt formuliert: Nationaler Sporterfolg ist das Ergebnis der anhand eines sozial akzeptierten Gütemaßstabes objektiv gemessenen und durch die deutschen Bürger bewerteten Leistung, die von deutschen Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen erbracht wird.

2.2.2 Operationalisierung

Das Ziel des vorliegenden Forschungsvorhabens ist es, die individuellen Wertschätzungen der deutschen Bürger für nationale Sporterfolge¹² zu ermitteln. Um dieses Ziel zu erreichen, ist es erforderlich, die im vorherigen Abschnitt 2.2.1 formulierte intensionale Nominaldefinition für Erfolge bei Olympischen Sommerspielen zu spezifizieren. Dies geschieht, indem unter Hinzunahme theoretischer Subdimensionen sowie weiterer Ausprägungen des Untersuchungsgegenstandes die intensionale Definition in eine operationale Definition überführt wird. Anhand des dann aufgestellten, konkret messbaren Indikatorensatzes der operationalen Definition erfolgt in einem weiteren Schritt die Auswahl adäquater Messinstrumente (siehe Abschnitt 2.4).

Zur Operationalisierung von olympischem Sporterfolg wird in dieser Forschungsarbeit ein absolutes Begriffsverständnis¹³ verwendet. Gemäß dieses absoluten Verständnisses wird Sporterfolg anhand von zählbaren Einheiten ausgedrückt (De Bosscher, Heyndels, De Knop, Van Bottenburg & Shibli, 2008, S. 218). In der vorliegende Forschungsarbeit handelt es sich bei den zählbaren Einheiten um die Anzahl der von deutschen Athleten und Mannschaften gewonnenen Medaillen bei Olympischen Sommerspielen. Olympischer Sporterfolg ist demnach die durch deutsche Bürger bewertete Anzahl der von deutschen Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen insgesamt gewonnenen Medaillen. Diese Form des olympischen Sporterfolges wird in dieser Forschungsarbeit als „allgemeiner, quantitativer olympischer Sporterfolg“ bezeichnet und findet Anwendung in den ersten beiden Publikationen (siehe Abschnitte 3.1 und 3.2). Diese Operationalisierung hat den Vorteil, dass die deutschen Bürger, die olympische Sporterfolge im Rahmen dieser Untersuchung bewerten, mit dem Umgang von gewonnenen Medaillen bereits durch ihren Alltag vertraut sind. So wird in den verschiedenen Medien überwiegend von gewonnenen Medaillen als deutsche Sporterfolge bei Olympischen Sommerspielen berichtet.

Jedoch werden sportliche Leistungen, die zu Medaillenerfolgen führen, in der Bevölkerung unterschiedlich wahrgenommen und bewertet (siehe Haut et al., 2018). Daher ist es erforderlich, diese erste Operationalisierung um eine zweite zu ergänzen, welche die Eigenschaften olympischen Sporterfolges und deren Ausprägungen

12 In den nun folgenden Ausführungen (mit Ausnahme der drei wissenschaftlichen Publikationen) wird stellvertretend für die intensionale Nominaldefinition „nationaler Sporterfolg“ der Begriff „olympischer Sporterfolg“ verwendet.

13 In der sportwissenschaftlichen Literatur wird zwischen einer absoluten und einer relativen Definition von Sporterfolg unterschieden (siehe dazu beispielsweise ausführlich De Bosscher, Heyndels, De Knop, Van Bottenburg & Shibli, 2008).

abbildet. Für die vorliegende Untersuchung wird eine Operationalisierung mit vier Eigenschaften (und deren jeweiligen Ausprägungen) formuliert.¹⁴ Olympische Sport-erfolge unterscheiden sich demnach gemäß der Art der Finanzierung der Sport-förderung (Steuer oder Spende), gemäß der Art des Konsums des Erfolges durch den Zuschauer (live oder später), gemäß der Sportart, in der eine Goldmedaille gewonnen wird (Bogenschießen, Handball, Rudern oder Leichtathletik) und gemäß der Anzahl der insgesamt gewonnenen Goldmedaillen (ist gleichzusetzen mit der finalen Platzierung im Medaillenspiegel) (weniger, genauso viele oder mehr Medaillen). Olympischer Sporterfolg ist folglich die durch deutsche Bürger bewertete Art und Weise der von deutschen Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommer-spielen gewonnenen Medaillen. Diese Form des olympischen Sporterfolges wird in der vorliegenden Forschungsarbeit als „spezifischer, qualitativer olympischer Sporterfolg“ bezeichnet. Verwendet wird diese Operationalisierung in der dritten Publikation (siehe Abschnitt 3.3).

2.3 Konzept der Zahlungsbereitschaft

Um olympischen Sporterfolg gemäß der im vorherigen Abschnitt 2.2.2 formulierten Operationalisierungen monetär zu bewerten, ist es zunächst erforderlich, den öko-nomischen Wertbegriff theoretisch herzuleiten und das dem Forschungsvorhaben zugrunde liegende Wertkonzept darzulegen (siehe Abschnitt 2.3.1). Ausgehend von diesem Wertkonzept wird dann das wohlfahrtsökonomische Modell beschrieben, das mit seinen Wohlfahrtsmaßen das theoretische Fundament für die Ermittlung der Zahlungsbereitschaft bildet (siehe Abschnitt 2.3.2). Das Kapitel schließt ab mit der Darstellung der in dieser Forschungsarbeit untersuchten Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft (siehe Abschnitt 2.3.3).

2.3.1 Ökonomischer Wertbegriff

Seinen Ursprung hat der ökonomische Wertbegriff in der Antike bei Aristoteles (384 v. Chr. bis 322 v. Chr.), der als erster systematisch in Form einer volkswirtschaftlichen Theorie der Frage des Wertbegriffes nachging und zwischen dem Gebrauchs- und Tauschwert eines Gutes unterschied (siehe Heyde, 1926, S. 5).

Nach Aristoteles (1985, S. 4ff.) streben Menschen eine gelungene und glückselige Lebensführung (Eudämonie) an. Um den Zustand der Glückseligkeit zu erreichen, konsumieren Menschen Güter, die der Befriedigung ihrer Bedürfnisse dienen. Diese Güter besitzen einen Gebrauchswert. Güter, die hingegen zum Tausch für ein glück-seligkeitsverschaffendes Gut eingesetzt werden, verfügen über einen Tauschwert. Tausch- und Gebrauchswerte können durchaus voneinander abweichen. Daher weist Aristoteles (1985, S. 105) darauf hin, dass ein Tausch nur dann gerecht ist, wenn er freiwillig geschieht und wenn er der Würde der Tauschpartner entspricht.

¹⁴ Die theoretische Herleitung der vier Eigenschaften von olympischem Sporterfolg und der dazu-gehörigen Eigenschaftsausprägungen sind den Ausführungen der dritten Publikation (siehe Ab-schnitt 3.3.6) zu entnehmen.

Dieser anfänglichen Diskussion über den ökonomischen Wertbegriff folgte eine Art „Stillstand“ der Wertdebatte in den folgenden Epochen.¹⁵ Mit der industriellen Revolution fand dann jedoch eine Wiederaufnahme der Wertdiskussion im 17. beziehungsweise 18. Jahrhundert statt. Sowohl der Gebrauchs- als auch der Tauschwert eines Gutes werden nun zum Gegenstand zweier grundlegender Ansätze zur Erklärung des ökonomischen Wertkonzeptes: der objektiven und der subjektiven Wertlehre.¹⁶

Die Vertreter¹⁷ der bis Mitte beziehungsweise Ende des 17. Jahrhunderts einzuordnenden objektiven Wertlehre¹⁸ unterschieden ebenfalls wie Aristoteles in einen Gebrauchs- und einen Tauschwert: „The word value [...] has two different meanings [...]. The one may be called „value in use“; the other, „value in exchange“. The things which have greatest value in use have frequently little or no value in exchange; and, on the contrary, those which have greatest value in exchange have frequently little or no value in use“ (Smith, 1776, S. 34). Den objektiven Gebrauchswert (englisch: Value In Use) verstanden sie im Sinne einer dem Gut anhaftenden Gütereigenschaft, welche die Nützlichkeit eines Gutes zur Bedürfnisbefriedigung des menschlichen Lebens darstelle (vergleiche Marx, 1867, S. 2). Der Gebrauchswert kann daher quantitativ angegeben werden und „verwirklicht sich nur im Gebrauch“ (ebd., S. 2). Der Gebrauchswert wird somit zwar zu einer notwendigen Voraussetzung für den Tauschwert (englisch: Value In Exchange), jedoch bestimmt er diesen nicht. Unabhängig von dem Gebrauchswert lässt sich der Tauschwert vielmehr durch das Verhältnis objektiver Wertmaßstäbe (wie beispielsweise der zu der durchschnittlichen Herstellung eines Gutes erforderlichen Arbeitsmenge¹⁹ (durchschnittliche körperliche und/oder geistige Arbeitszeit)) ausdrücken (vergleiche Ricardo, 1817, S. 1ff.). Dieser relative Tauschwert wird auch als natürlicher Preis bezeichnet und unterscheidet sich vom Marktpreis (ebd., S. 15). So kann nach der objektiven Wertlehre zwar der Wert eines Gutes durch

15 Welche Rolle dem Wertbegriff in den jeweiligen Epochen nach der Antike zukam (zum Beispiel im Mittelalter, in der Renaissance oder im Barock), kann bei Söllner (2015) nachgelesen werden.

16 Zusätzlich zu der objektiven und der subjektiven Wertlehre gibt es in der Ökonomie weitere Theorien, welche die Entstehung des Wertbegriffes erklären und welche sich zwischen den beiden Polen „objektiv“ und „subjektiv“ positionieren oder diese miteinander verbinden (unter anderem gibt es einen konsensuell-diskursiven, einen problemtheoretischen und einen evolutionstheoretisch-kulturistischen Wertbegriff) (siehe Ritsert, 2013, S. 40ff.).

17 Als Begründer der objektiven Werttheorie gilt der schottische Moralphilosoph Adam Smith (1776) mit seinem Werk „Inquiry into the nature and the cause of the wealth of nations“. Als weitere Vertreter der objektiven Wertlehre sind zudem David Ricardo (1817) und Karl Marx (1867) zu nennen.

18 Die Ausführung zu der theoriengeschichtlichen Entwicklung der objektiven und subjektiven Wertlehre ist bewusst in einer zusammenfassenden Form dargestellt, da bereits eine Vielzahl an detaillierten Überblicksarbeiten existiert (vergleiche beispielsweise Schumann, 2002, S. 170ff., Ritsert, 2013, S. 24ff. sowie Söllner, 2015, S. 21ff.).

19 Die objektive Wertlehre wird daher auch als Arbeitswertlehre bezeichnet (siehe Söllner, 2015).

das Verhältnis der Arbeitsmengen bestimmt werden, jedoch bleibt das klassische Wertparadoxon²⁰ weiterhin ungelöst.

Warum aber ein Gut mit einem hohen gesellschaftlichen Nutzen (wie beispielsweise Wasser), das reichlich vorhanden ist, einen niedrigen Preis und ein Gut mit einem geringen gesellschaftlichen Nutzen (wie zum Beispiel ein Diamant), den es in geringen Mengen gibt, einen hohen Preis haben kann, ist in der subjektiven Wertlehre gelöst worden.

Die subjektive Werttheorie geht bei der Wertbestimmung vom konkreten Nutzen eines ökonomischen Gutes zur Bedürfnisbefriedigung für ein Individuum aus. Der ökonomische Wert eines Gutes wird somit erstmals mit einer „psychologische[n] Qualität des wirtschaftenden Subjektes“ (Friedrichs, 1968, S. 13) verstanden. Der individuelle Nutzen, der aus dem Konsum eines Gutes resultiert, nimmt mit zunehmender Verbrauchsmenge dieses Gutes ab. Diese Annahme eines positiven, abnehmenden Grenznutzens ist in seinem Ursprung auf den deutschen Volkswirt Hermann Heinrich Gossen (1854, S. 4f.) zurückführbar: „Die Größe ein und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit der Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt“ (Erstes Gossensches Gesetz; auch als Sättigungsgesetz bezeichnet). Dieses Erste Gossensche Gesetz fand zwanzig Jahre später seine Verwendung in den voneinander unabhängigen Arbeiten des österreichischen Ökonomen Carl Menger („Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“ (1871)), des englischen Ökonomen und Philosophen William Stanley Jevons („Theory of political economy“ (1871)) und des französischen Ökonomen Léon Walras („Éléments d'économie politique pure“ (1874)). Aus diesen Entwicklungen ableitbar ist eine österreichische, eine anglo-amerikanische und eine Lausanner Schule der subjektiven Wertlehre.

Alle drei Arbeiten entwickelten die subjektive Wertlehre maßgeblich weiter und hatten zum Anspruch, die Bestandteile der Kosten eines Gutes aus dem einheitlichen Grenznutzenprinzip abzuleiten. Die drei Autoren sahen in den Nutzeneinschätzungen der Individuen sowohl die Ursache als auch den Bestimmungsgrund für den (Tausch-)Wert eines Gutes: „Der Nutzen der zuletzt verbrauchten Gütereinheit, d.h. der Grenznutzen, der mit zunehmender Verbrauchsmenge abnimmt (Erstes Gossensches Gesetz), ist entscheidend auch für den Wert der übrigen verbrauchten Gütereinheiten. Ein Nutzenmaximum wird erreicht, wenn alle Bedürfnisse so weit befriedigt werden, daß der durch den Güterpreis dividierte Grenznutzen eines jeden Gutes (der Grenznutzen des Geldes) gleich ist (Zweites Gossensches Gesetz)“ (Schumann, 2002, S. 175f.).

Die subjektive Wertlehre betrachtet den spezifischen Wert eines Gutes somit als das Ergebnis individueller Präferenzen für bestimmte Güter. Da die Präferenzen von Person zu Person unterschiedlich sind, können Menschen für gleiche Güter ver-

²⁰ Die Diskrepanz zwischen dem Gebrauchs- und dem Tauschwert eines Gutes wird als Wertparadoxon bezeichnet. Das Wertparadoxon wird anhand des folgenden Beispiels deutlich: Nach Smith (1776, S. 34) gibt es nichts Nützlicheres als Wasser. Doch mit Wasser kann man kaum etwas kaufen oder in einem Tausch erhalten. Daher hat Wasser zwar einen hohen Gebrauchs-, jedoch einen geringen Tauschwert. Anders ist es bei einem Diamanten. Dieser hat einen geringen Gebrauchs- dafür aber einen hohen Tauschwert.

schiedene, subjektive Wertvorstellungen besitzen. Der Wert eines Gutes steht folglich in Abhängigkeit zu dem bewertenden Subjekt (individuelle Wertschätzung) und ist von dem tatsächlich zu zahlenden Preis zu trennen.

Für die vorliegende Forschungsarbeit wird ein subjektives Wertkonzept verwendet. Der ökonomische Wert ist somit der „Ausdruck der Wichtigkeit eines Gutes, die es für die Befriedigung der subjektiven Bedürfnisse besitzt, wie sie sich etwa in seinem Nutzen und in der betreffenden Präferenzordnung des Wirtschaftssubjektes widerspiegelt“ (Gabler Wirtschaftslexikon, 2014, S. 3.552). Welchen Wert also die deutsche Bevölkerung olympischen Sporterfolgen beimisst, ist abhängig von den individuellen Präferenzen, welche der deutsche Bürger für dieses Gut hat.

2.3.2 Wohlfahrtsökonomische Grundlagen

Ausgehend von einem subjektiven Wertverständnis (siehe Abschnitt 2.3.1) ist es unter anderem das Ziel der vorliegenden Forschungsarbeit, die individuellen Präferenzen der deutschen Bürger für das öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“ zu messen und somit die Höhe des individuellen Nutzens aus dem Konsum von olympischen Sporterfolgen zu bestimmen.

Die Herausforderung dieses Vorhabens besteht darin, dass der Nutzen, den ein Individuum aus dem Konsum von olympischen Sporterfolgen erfährt, verdeckt und somit nicht direkt messbar ist. Daher wird zur Nutzenermittlung das Konzept der Zahlungsbereitschaft angewendet, das in diesem Abschnitt dargestellt wird. Unter Verwendung von Wohlfahrtsmaßen kann mit diesem Ansatz derjenige Geldbetrag ermittelt werden, den ein Individuum maximal zu zahlen bereit ist, um das in der Menge (und folglich in der Qualität) veränderte öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“ zu konsumieren. Je größer dieser Betrag der maximalen Zahlungsbereitschaft ist, desto höher ist der individuelle Nutzen und somit die individuelle Wertschätzung für olympischen Sporterfolg.

Die Herleitung der Wohlfahrtsmaße ist auf das theoretische Modell von Mäler (1974) zurückzuführen und erfolgt aus der Effizienzperspektive der ökonomischen Neoklassik.²¹ Die Grundannahme der ökonomischen Neoklassik beziehungsweise der Konsumententheorie ist, dass Individuen vollständige, transitive und folgerichtige Präferenzen für Güter besitzen (vergleiche beispielsweise Bateman, Carson, Day, Hanemann & Hanley, 2002, S. 18). Das bedeutet, dass jedes Individuum nur an den Gütern interessiert ist, die es selber konsumieren kann und dass jedes Individuum eine Präferenzordnung besitzt. Anhand der folgenden Ausführung wird diese Annahme verdeutlicht: Um Güter zu konsumieren, muss sich das Individuum zwischen verschiedenen Güterbündeln entscheiden. Ein Güterbündel enthält jeweils eine gewisse Anzahl an Einheiten zweier Güter – beispielsweise können zwei Hosen und ein T-Shirt zu einem Güterbündel zusammengefasst werden. Durch die Veränderung der

²¹ Sofern nicht anders durch Literaturangaben angegeben, beziehen sich die Inhalte in diesem Abschnitt (die Beschreibung des ökonomischen Modells des individuellen Nutzens sowie die Herleitung und Erläuterung der Wohlfahrtsmaße) auf die Ausführungen von Hanemann (2006, S. 42ff.), Flores (2003) sowie Marggraf und Streb (1997).

Mengeneinheiten und der Güter an sich lassen sich zahlreiche weitere Güterbündel zusammenstellen. Für jedes dieser Güterbündel hat das Individuum Präferenzen. Um sich für ein Güterbündel zum Kauf zu entscheiden, vergleicht es die Güterbündel paarweise miteinander. Das Individuum wählt dann unter Beachtung seines ihm zur Verfügung stehenden Budgets das von ihm bevorzugte und bezieht aus diesem einen Nutzen. Durch dieses Vorgehen kann das Individuum alle möglichen Güterkombinationen in eine Reihenfolge bringen und mit einem Nutzen versehen.

Da die Präferenzordnung stetig ist, kann sie durch eine Nutzenfunktion dargestellt werden: Es wird angenommen, dass ein Individuum aus dem Konsum von zwei Gütern einen Nutzen (u) erfährt: einem Marktgut (x) und einem öffentlichen Gut (q). Die direkte Nutzenfunktion lautet daher: $u(x, q)$ ²².

Während das Individuum (unter Berücksichtigung des Preises (p) und seines ihm zur Verfügung stehenden Einkommens (y)) die Menge des jeweiligen Marktgutes, das es konsumieren möchte, selbstbestimmt wählen kann, ist dies bei dem öffentlichen Gut nicht der Fall. Sowohl die Menge als auch die Qualität des öffentlichen Gutes sind exogen vorgegeben.

Allerdings sind Konsumenten niemals gesättigt. Das bedeutet, dass sie von jedem Gut mehr konsumieren möchten, um bestmöglich mit Gütern versorgt zu sein. Zusätzlich bevorzugen Konsumenten gleichmäßig verteilte Mengeneinheiten in den Güterbündeln gegenüber unausgeglichenen. Um diesen beiden Zielen nachzukommen, ist es erforderlich, dass die Konsumenten Güter tauschen. Die Konsumenten tauschen Güter aber nur dann, wenn sie nach dem Tausch besser gestellt sind als zuvor. Daher wird zusätzlich angenommen, dass ein Individuum unter Beachtung seiner gegebenen Budgetrestriktion²³ ($p_i x_i \leq y$) durch die Wahl eines Güterbündels seinen Nutzen zu maximieren versucht.

Daraus leitet sich formal das folgende Nutzenmaximierungsproblem ab (Gleichung 1.1):

$$\max_x u(x, q) \quad \text{unter der Nebenbedingung} \quad \sum p_i x_i \leq y \quad 1.1$$

Dieses Nutzenmaximierungsproblem wird mit dem Lagrangeverfahren gelöst. Als Lösungen ergeben sich die nachgefragten optimalen Mengen der Marktgüter (x_i), die von den Preisen für Marktgüter (p), der exogen vorgegebenen Menge der öffentlichen Güter (q) und dem Einkommen (y) abhängig sind: $x_i = h^i(p, q, y), i = 1, \dots, n$.

Für jedes Marktgut gibt es demnach eine optimale Nachfragefunktion (h^i) (auch als Marshall'sche und/oder normale Nachfragefunktion bezeichnet), die von diesen drei Argumenten abhängig ist. Durch das Einsetzen der Marshall'schen Nachfragefunktion (h) in die direkte Nutzenfunktion (u) erhält man die indirekte Nutzenfunktion (v):

²² Die Eigenschaften der individuellen direkten Nutzenfunktion können bei Marggraf und Streb (1997, S. 45f.) nachgelesen werden.

²³ Die Budgetrestriktion gibt an, welche Ausgaben der Konsument bei dem Konsum von Marktgütern tätigen kann. Es wird angenommen, dass die Ausgaben für Marktgüter ($p_i x_i$) nicht höher sein können als sein Einkommen (y) (siehe die Nebenbedingung in Gleichung 1.1).

$v(p, q, y) \equiv u[h(p, q, y), q]$.²⁴ Die indirekte Nachfragefunktion stellt den Zusammenhang zwischen dem Nutzenniveau eines Individuums und den das Nutzenniveau beeinflussenden drei Faktoren dar, die vorgegeben sind.

Nun wird angenommen, dass sich durch eine Maßnahme die Menge des öffentlichen Gutes (q) von dem Ausgangszustand (q^0) zum Endzustand (q^1) positiv verändert (siehe Abbildung 1). Was diese Mengenänderung für das Individuum bedeutet, wird im Folgenden anhand der Wohlfahrtsmaße „Kompensierender Surplus“²⁵ (englisch: Compensating Surplus; kurz: CS) und „Äquivalenter Surplus“ (englisch: Equivalent Surplus; kurz: ES) zunächst formal formuliert und dann anhand eines konkreten Beispiels inhaltlich erläutert.²⁶

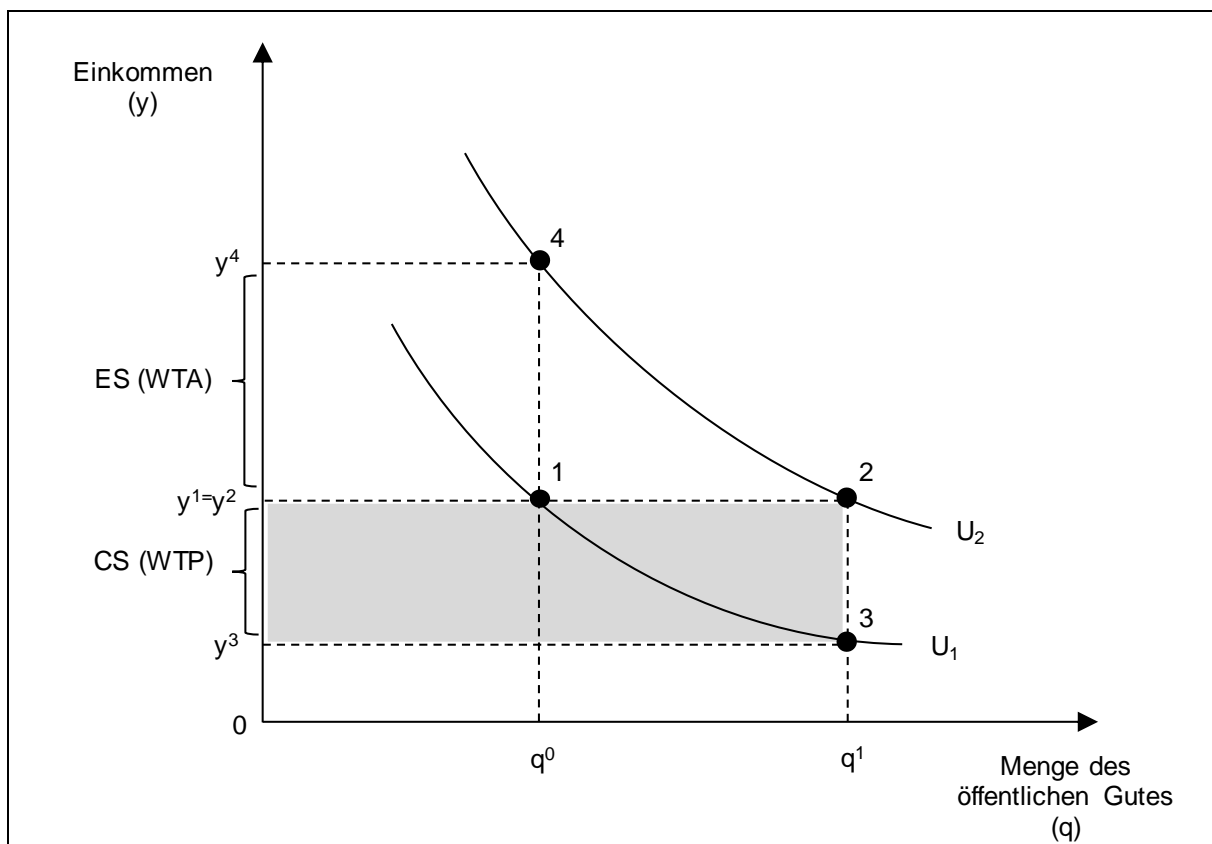


Abbildung 1. Kompensierender Surplus (CS) und Äquivalenter Surplus (ES) einer positiven Mengenänderung eines öffentlichen Gutes (eigene Darstellung in Anlehnung an Marggraf & Streb, 1997, S. 88 sowie Bateman et al., 2002, S. 24)

²⁴ Gemäß der modernen Konsumtheorie (vergleiche Deaton & Muellbauer, 1980) ist die indirekte Nutzenfunktion eine von mehreren identischen Möglichkeiten, das Nutzenmaximierungsproblem zu repräsentieren (vergleiche Mitchell & Carson, 1989, S. 26). Eine weitere Möglichkeit ist die Verwendung der Ausgabenfunktion (siehe dazu auch die Ausführungen zu der Dualität zwischen dem Nutzenmaximierungs- und dem Ausgabenminimierungsproblem beispielsweise bei Breyer (2015, S. 137f.)).

²⁵ Hicks (1956) unterscheidet die Variationsmaße von den Surplusmaßen: Die Variationsmaße werden dann angewendet, wenn das Individuum die Menge eines Gutes (zum Beispiel eines Marktgutes) frei wählen kann. Ist die Menge eines Gutes (beispielsweise bei öffentlichen Gütern) fest vorgegeben, dann werden die Surplusmaße verwendet.

²⁶ Das theoretische Konzept der Surplusmaße wurde von Hicks (1939, 1941, 1943, 1956) entwickelt.

Durch die positive Mengenänderung des öffentlichen Gutes verändert sich auch die indirekte Nutzenfunktion (v) von $v(p, q^0, y) \equiv u^0[h(p, q^0, y), q^0]$ zu $v(p, q^1, y) \equiv u^1[h(p, q^1, y), q^1]$. Anhand der indirekten Nutzenfunktionen lassen sich der Kompensierende Surplus (Gleichung 1.2) und der Äquivalente Surplus (Gleichung 1.3) formal wie folgt darstellen:

$$v(p, q^0, y) = U_1 = v(p, q^1, y - CS) \quad 1.2$$

Es wird angenommen, dass p und y konstant sind. Vor der positiven Mengenänderung des öffentlichen Gutes (Ausgangssituation) (q^0) erreicht das Individuum das Nutzenniveau U_1 (Punkt 1) (siehe Abbildung 1). Durch die Änderung von q^0 zu q^1 erlangt das Individuum das höhere Nutzenniveau U_2 (Punkt 2). Um jedoch wieder zu seinem ursprünglichen Nutzenniveau U_1 zurückzukehren (siehe Gleichung 1.2), wird sein Einkommen in der Endsituation um den Betrag des Kompensierenden Surplus ($y - CS$) verringert (Punkt 3).

Während der Kompensierende Surplus das Nutzenniveau gemäß dem Ausgangsniveau U_1 konstant hält, hält der Äquivalente Surplus das Nutzenniveau gemäß dem neuen (in diesem Fall höheren) Endniveau U_2 konstant (Gleichung 1.3):

$$v(p, q^0, y + ES) = U_2 = v(p, q^1, y) \quad 1.3$$

Durch die positive Mengenänderung des öffentlichen Gutes von q^0 (Punkt 1) zu q^1 realisiert das Individuum das höhere Nutzenniveau U_2 (Punkt 2). Um dieses Nutzenniveau auch bei einer unveränderten Menge des öffentlichen Gutes (q^0) zu erreichen, wird das Einkommen des Individuums in der Ausgangssituation um den Betrag des Äquivalenten Surplus ($y + ES$) erhöht (Punkt 4).

Die formale Darstellung der Surplusmaße wird nun anhand des Untersuchungsgegenstandes der vorliegenden Forschungsarbeit inhaltlich erläutert: In der Abbildung 1 ist auf der Abszisse des Koordinatensystems die Menge des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ (q) (beispielsweise die Anzahl gewonnener Medaillen bei Olympischen Sommerspielen) abgetragen. Auf der Ordinate ist das Einkommen des Konsumenten in Geldeinheiten dargestellt. Zudem sind zwei Indifferenzkurven (U_1 und U_2) der indirekten Nutzenfunktion dargestellt, welche die Präferenzen des Konsumenten hinsichtlich der unterschiedlichen Güterbündel in Form von Einkommen-Mengen-Kombinationen abbilden. Entlang der Indifferenzkurve U_1 sind sämtliche Kombinationen von Güterbündeln dargestellt, welche der betrachteten Person das gleiche Nutzenniveau U_1 ermöglichen und zwischen denen die Person indifferent ist. Das bedeutet, mit jedem Güterbündel auf dieser Kurve ist sie gleich zufriedengestellt. Die Indifferenzkurve U_2 ist vom Koordinatenursprung weiter entfernt als die Indifferenzkurve U_1 . Das bedeutet, dass in U_2 ein höheres Nutzenniveau erreicht wird als in U_1 .

Der Ausgangspunkt der Betrachtungen ist die Einkommen-Mengen-Kombination in Punkt 1 (y^1, q^0). Es wird angenommen, dass sich die Menge der Medaillen, die von deutschen Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen gewonnen werden, von q^0 zu q^1 erhöht. Das Einkommen des Individuums bleibt jedoch konstant ($y^1 = y^2$). Die Zunahme an gewonnenen Medaillen stiftet dem Individuum Nutzen (zum Beispiel Freude), so dass dieses die Maßnahme befürwortet, welche zu dieser Mengenänderung geführt hat (beispielsweise die Optimierung von Trainingsbedingungen). Dieser Konsument wird daher auch als „befürwortender Konsument“ bezeichnet, der nun die neue Einkommen-Mengen-Kombination in Punkt 2 ($y^1 = y^2, q^1$) erreicht. Diese Kombination liegt auf der Indifferenzkurve U_2 . Unter der Annahme, dass der Konsument einen Geldbetrag (beispielsweise Steuern) für die Finanzierung der Maßnahme abgeben muss ($y^2 - CS$), würde er die Einkommen-Mengen-Kombination im Punkt 3 (y^3, q^1) erreichen. Diese Kombination führt zu dem gleichen Nutzenniveau wie die Ausgangssituation (U_1). Die Reduzierung des Einkommens um einen bestimmten Geldbetrag bei einer gleichzeitigen Erhöhung der Menge des öffentlichen Gutes ist der Kompensierende Surplus: Der Kompensierende Surplus entspricht demjenigen Einkommensbetrag (Einkommensdifferenz zwischen y^1 und y^3), den ein befürwortender Konsument für eine positive Änderung des öffentlichen Gutes (q^0 zu q^1) maximal bereit ist aufzugeben, damit sein ursprüngliches Nutzenniveau U_1 erhalten bleibt. Dieser Einkommensbetrag wird als maximale Zahlungsbereitschaft (englisch: Willingness-To-Pay; kurz: WTP) bezeichnet.

Ein befürwortender Konsument weist neben seiner maximalen Zahlungsbereitschaft aber auch eine minimale Geldforderung für den Fall auf, dass eine Maßnahme zur Erhöhung von Medaillengewinnen nicht umgesetzt wird.

Um das zu verdeutlichen, wird wieder die Ausgangssituation in der Einkommen-Mengen-Kombination in Punkt 1 (y^1, q^0) betrachtet, in welcher der Konsument das Nutzenniveau U_1 realisiert. In diesem Beispiel bleibt aber die Maßnahme aus, die zu einer Erhöhung des Medaillengewinns in Punkt 2 führen würde. Damit der befürwortende Konsument aber dennoch dasselbe Nutzenniveau U_2 wie bei der Durchführung der Maßnahme erreichen kann, erhält er zusätzlich zu seinem Einkommen einen Geldbetrag ($y^1 + ES$). Somit erreicht die Person die Einkommen-Mengen-Kombination in Punkt 4 (y^4, q^0) auf der Indifferenzkurve U_2 . Die Erhöhung des Einkommens um einen bestimmten Geldbetrag bei einem Verzicht auf die Durchführung einer Mengenänderung des öffentlichen Gutes wird als Äquivalenter Surplus (ES) bezeichnet: Der Äquivalente Surplus entspricht demjenigen Einkommensbetrag (Einkommensdifferenz zwischen y^4 und y^1), den ein Individuum für den Verzicht einer Durchführung und/oder das Ausbleiben einer positiven Änderung des öffentlichen Gutes mindestens verlangt, um dasselbe Nutzenniveau U_2 zu erreichen, als wenn die Änderung durchgeführt worden wäre. Dieser von dem befürworteten Konsumenten mindestens verlangte Geldbetrag wird als minimale Kompensationsforderung (englisch: Willingness-To-Accept; kurz: WTA) bezeichnet.

In dieser Forschungsarbeit werden die Mengenänderungen des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ ausschließlich anhand eines befürwortenden Konsumenten beschrieben. Es gibt jedoch auch Personen, die der Zunahme olympischen Sporterfolges negativ gegenüberstehen. Auch sie verfügen über eine maximale Zahlungsbereitschaft und eine minimale Kompensationsforderung, allerdings in einem zum Befürworter entgegengesetzten Sinn: Während ein Befürworter eine maximale Zahlungsbereitschaft für die Durchführung der Maßnahme hat, die zu einer erhöhten Anzahl an gewonnenen Goldmedaillen führt, so besitzt der „Gegner“ eine maximale Zahlungsbereitschaft dafür, dass diese Maßnahme verhindert wird. Ebenso verhält es sich mit der minimalen Kompensationsforderung: Ein Befürworter besitzt eine minimale Kompensationsforderung für den Fall, dass die Änderung nicht durchgeführt wird. Der Gegner dieser Maßnahmen hat hingegen eine minimale Kompensationsforderung, falls diese durchgeführt wird.

Folglich kann für jede Person sowohl eine maximale Zahlungsbereitschaft als auch eine minimale Kompensationsforderung ermittelt werden – unabhängig davon, ob die Person ein Befürworter oder ein Gegner der Mengenänderung des öffentlichen Gutes ist. Für die vorliegenden empirischen Untersuchungen dieser Forschungsarbeit wird das Konzept der maximalen Zahlungsbereitschaft für eine positive Mengenänderung des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ angewendet. Als Wohlfahrtsmaß wird der kompensierende Surplus eines befürwortenden Konsumenten ermittelt (siehe graue Einfärbung in der Abbildung 1).

Die formale Darstellung des Zusammenhanges zwischen den zwei Surplusmaßen und der maximalen Zahlungsbereitschaft als Funktion der maximalen Zahlungsbereitschaft ist wie folgt (vergleiche Carson & Hanemann, 2005, S. 846) (Gleichung 1.4):

$$WTP(p, q^0, q^1, y) = \begin{cases} CS(p, q^0, q^1, y) & CS \geq 0, \\ -ES(p, q^0, q^1, y) & CS \leq 0. \end{cases} \quad 1.4$$

Durch eine Änderung der direkten Nutzenfunktion ($u(x, q)$) (siehe dazu Flores, 2003, S. 44ff. und Carson, Flores & Mitchell, 2006, S. 106f.) sowie der Definition von nutzungsabhängigen (CS^{UV}) und nutzungsunabhängigen (CS^{PUV}) Werten (vergleiche Hanemann, 1995) kann die maximale Zahlungsbereitschaft beziehungsweise der kompensierende Surplus auch wie folgt dargestellt werden (vergleiche Carson et al., 2006, S. 107) (Gleichung 1.5):

$$WTP = CS = CS^{UV} + CS^{PUV} \quad 1.5$$

Aus dieser Darstellung ist ersichtlich, dass das Konzept der maximalen Zahlungsbereitschaft sowohl nutzungsabhängige als auch nutzungsunabhängige Werte ermittelt und folglich der Gesamtwert des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ mit diesem Ansatz ermittelt werden kann.

In den bisherigen Ausführungen wurde die Annahme getroffen, dass eine vollständige Information darüber besteht, welche Mengenänderung des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ zu einem bestimmten Zeitpunkt eintreten wird und welche Auswirkungen dies auf die Parameter der Nutzenfunktion des Individuums haben wird. Die monetäre Bewertung olympischen Sporterfolges weist jedoch zwei Besonderheiten auf. Die erste Besonderheit betrifft die Bewertung unter Unsicherheit, die zweite Besonderheit bezieht sich auf die intertemporale Bewertung. Die bisherige Darstellung des Kompensierenden Surplus wird daher im Folgenden um beide Besonderheiten erweitert.

Bezüglich der Bewertung unter Unsicherheit besteht folgende Problematik: Zwar sind die möglichen Endzustände olympischen Sporterfolges bekannt, die durch eine erhöhte Finanzierung erreicht werden könnten (beispielsweise das Erreichen eines bestimmten Platzes im Medaillenranking). Jedoch wird angenommen, dass alle an Olympischen Sommerspielen teilnehmenden Nationen im Streben nach sportlichen Leistungssteigerungen gleichermaßen einen bestimmten Umfang an finanziellen Ressourcen in den indirekten Wettkampf investieren (siehe Abschnitt 1.1). Dadurch besteht eine Unsicherheit darüber, welchen konkreten Medaillenerfolg deutsche Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen unter welchem eingesetzten Geldbetrag auch tatsächlich erreichen können. Die deutschen Bürger sind folglich im Unklaren darüber, mit welcher Wahrscheinlichkeit der durch ihre Steuermittel finanzierte olympische Sporterfolg zukünftig eintreten wird. Diese Situation wird als Angebots-Unsicherheit bezeichnet (siehe Marggraf & Streb, 1997, S. 133).

Um das zuvor abgeleitete Wohlfahrtsmaß des Kompensierenden Surplus (siehe Gleichung 1.2) um eine Bewertung in einer Unsicherheitssituation zu erweitern, wird auf das in der umweltökonomischen Literatur vorgeschlagene Maß des Erwarteten Surplus zurückgegriffen (siehe zum Beispiel Stephan & Ahlheim, 1996, S. 147). Als Ausgangspunkt der Modellerweiterung gelten zwei Annahmen: Die Menge des öffentlichen Gutes (q) ändert sich erstens positiv von q^0 zu q^1 und zweitens gibt es verschiedene mögliche Endzustände olympischen Sporterfolges (s), aus denen die Individuen einen Nutzen ziehen.²⁷ Die Endzustände können sich beispielsweise bezüglich der erreichten Platzierung im Medaillenspiegel oder bezüglich des Gewinns einer Goldmedaille in einer bestimmten Sportart voneinander unterscheiden. Zwar hat der erreichte Endzustand olympischen Sporterfolges einen Einfluss auf das Nutzenniveau eines Individuums, jedoch verändert dieser die Nutzenfunktion nicht als solche. Daher gilt für die Nutzenfunktion bei Bewertung unter Unsicherheit folgende Gleichung 1.6:

$$u = v(p, q, s, y) \tag{1.6}$$

²⁷ Sofern nicht durch andere Literaturangaben gekennzeichnet, beziehen sich die folgenden Inhalte zu der Modellerweiterung der Bewertung unter Unsicherheit auf die Ausführungen von Marggraf und Streb (1997, S. 132ff.).

Der in dem jeweiligen Endzustand (s) geltende situationsspezifische Kompensierende Surplus (CS^s) ist dann in Anlehnung an die Gleichung 1.2 wie folgt definiert (Gleichung 1.7):

$$v(p, q^0, s, y) = U_1 = v(p, q^1, s, y - CS^s) \quad 1.7$$

Werden die situationsspezifischen Kompensierenden Surplusbeträge (CS^s) mit den Eintrittswahrscheinlichkeiten der jeweiligen Endzustände (π) multipliziert, dann entspricht die Summe aller gewichteten situationsspezifischen Kompensierenden Surplusbeträge dem Erwarteten Surplus (ErS), welcher der Erwartungswert des situationsspezifischen Kompensierenden Surplus ($E(CS^s)$) ist (vergleiche ebd., S. 148) (Gleichung 1.8):

$$ErS = \sum \pi^s \times CS^s = E(CS^s) \quad 1.8$$

Die zweite Besonderheit betrifft die intertemporale Bewertung. Bei der intertemporalen Bewertung wird berücksichtigt, dass von dem zu bewertenden öffentlichen Gut „olympischer Sportlerfolg“ spezifische Effekte ausgehen, die über einen längeren Zeitabschnitt wirken können. Beispielsweise könnte ein erhöhter Medaillenerfolg wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Vorteile für Deutschland haben, die auch noch einige Jahre nach dem sportlichen Erfolg wirken. Die befragten Individuen wägen bei der monetären Bewertung demnach auch ab, zu welchen Zeitpunkten sie (in)direkt mit diesen Effekten konfrontiert werden.

Die intertemporale direkte Nutzenfunktion und die intertemporale Ausgabenfunktion bilden die Grundlage, um das bisherige Modell um einen intertemporalen Zusammenhang zu erweitern.²⁸ Anstelle des Preises (p) zu einem Zeitpunkt (siehe Gleichung 1.7) sind nun die verschiedenen zeitlichen Situationen durch die Höhe der Gegenwartswerte des Marktpreises (π) des Zeitpunktes t beschrieben (vergleiche Marggraf & Streb, 1997, S. 122) (Gleichung 1.9):

$$v(\pi^0, q^0, s, y) = U_1 = v(\pi^1, q^1, s, y - CS^s) \quad 1.9$$

Der Kompensierende Surplus einer zu mehreren Zeitpunkten wirksam werdenden positiven Mengenänderung olympischen Sportlerfolges unter Unsicherheit entspricht somit „dem Gegenwartswert des Geldbetrages, um den man die Summe der diskontierten Einkommen des betrachteten Individuums nach Durchführung der [...] [Änderung olympischen Sportlerfolges] erhöhen beziehungsweise vermindern muß, damit es ceteris paribus – also bei den diskontierten Preisen und dem [...] [Zustand] der Endsituation – wieder das Nutzenniveau [U_1] vor Durchführung der [...] [Mengenänderung] erreicht“ (ebd., S. 122).

²⁸ Die Herleitung beider Funktionen ist bei Marggraf und Streb (1997, S. 115ff.) detailliert dargestellt.

2.3.3 Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft

Nachdem anhand des wohlfahrtsökonomischen Modells das theoretische Konzept zur Ermittlung der Zahlungsbereitschaft hergeleitet worden ist (siehe Abschnitt 2.3.2), werden in dem nun folgenden Abschnitt ausgewählte Theoriezugänge dargestellt, die erklären, warum Personen allgemein dazu bereit wären, für das öffentliche Gut „olympischer Sportlerfolg“ einen gewissen Geldbetrag zu leisten.²⁹ Anhand der Aufdeckung von Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft können dann Aussagen darüber getroffen werden, welche Personen mit welchen Merkmalen aus welcher Motivlage heraus einen hypothetischen Geldbetrag für olympische Sportlerfolge zu leisten bereit wären. Diese Kenntnis ist von Bedeutung, um zu prüfen, wie plausibel beziehungsweise wie wahrscheinlich es ist, dass die in Umfragen geäußerten, hypothetischen maximalen Zahlungsbeträge auch in einer realen Situation tatsächlich geleistet werden würden.

In dieser Forschungsarbeit werden vier Gruppen von Einflussfaktoren auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft und auf die Höhe des geäußerten Zahlungsbetrages untersucht. Unterschieden wird zwischen ökonomischen, soziodemographischen, einstellungsbezogenen und handlungsbezogenen Faktoren (siehe Abbildung 2). Jede Faktorengruppe wird im Folgenden anhand einer zusammenfassenden Beschreibung vorgestellt.

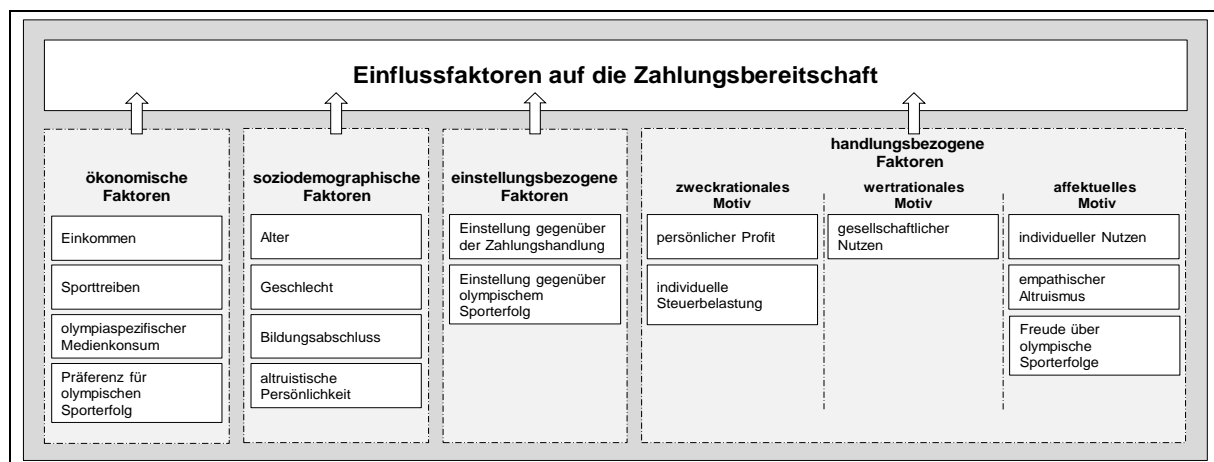


Abbildung 2. Übersicht der in dieser Forschungsarbeit untersuchten Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft

Ökonomische Faktoren: Den Ausgangspunkt zur Erklärung der Zahlungsbereitschaft bildet das wohlfahrtsökonomische Grundmodell (siehe Abschnitt 2.3.2). Gemäß dieses Modells wird davon ausgegangen, dass sich Individuen bewusst und rational zwischen den wahrgenommenen Handlungsoptionen entscheiden und dass sie diejenige Option wählen, die ihren Nutzen maximiert. Wie viel Nutzen der Konsum eines Gutes jedoch stiftet, hängt von den Präferenzen des Individuums ab (Einflussfaktor: „Präferenz für

²⁹ Das Theoriekapitel der zweiten wissenschaftlichen Publikation (siehe Abschnitt 3.2.2) kann in Ergänzung zu den angeführten theoretischen Zugängen dieses Abschnittes gelesen werden.

olympischen Sporterfolg³⁰). Von der Stärke der Präferenzen hängt ebenfalls ab, ob überhaupt und, falls ja, in welcher Höhe das Individuum bereit ist, einen Geldbetrag für den Konsum eines Gutes zu zahlen. Es wird angenommen, dass es sich um einen positiven Zusammenhang handelt: Je stärker ausgeprägt die individuellen Präferenzen für olympische Sporterfolge sind, umso höher ist die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft und desto höher ist der hypothetisch geleistete Zahlungsbetrag für dieses öffentliche Gut.

Jedoch können die Ausgaben für ein Gut nicht höher sein als das Einkommen eines Individuums. Das Einkommen ist folglich eine limitierende Größe für die individuellen Konsumausgaben. Mit einem erhöhten Einkommen geht ein finanzieller Wohlstand einher, der den Menschen die Möglichkeit eröffnet, einen Teil ihres Einkommens abzugeben, ohne die eigene finanzielle Sicherheit zu gefährden, wie dies vergleichsweise bei niedrigeren Einkommensgruppen der Fall wäre. Es wird daher davon ausgegangen, dass die Zahlungsbereitschaft der Personen mit steigendem Einkommen zunimmt und dass Personen mit hohem Einkommen höhere Geldbeträge leisten (Einflussfaktor: „Einkommen“).

Wie viel Nutzen der Konsum eines Gutes letztendlich dem Individuum stiftet, hängt auch von dem jeweiligen Wissensstand einer Person über das Gut ab (sogenanntes Konsumkapital; siehe Stigler & Becker, 1977). Je intensiver sich ein Individuum mit den Olympischen Sommerspielen beschäftigt (Einflussfaktor: „olympiaspezifischer Medienkonsum“) und je mehr ein Individuum darüber weiß und sich mit anderen gleichgesinnten Experten darüber austauschen kann (Einflussfaktor: „Sporttreiben“), desto mehr schätzt es olympische Sporterfolge und umso eher ist es bereit, für olympische Sporterfolge (einen erhöhten Betrag) zu zahlen.

Soziodemographische Faktoren: Der Humankapitaltheorie folgend (siehe Becker, 1962) wird angenommen, dass Personen Zeit in ihre Ausbildungsphase investieren, um Wissen und Fähigkeiten zu erwerben (Einflussfaktor: „Bildungsabschluss“). Das Ergebnis dieser Investition ist eine erhöhte Arbeitsproduktivität, die sehr wahrscheinlich in einem erhöhten Einkommen mündet. Wie zuvor bei den ökonomischen Faktoren beschrieben, wird von einem positiven Zusammenhang zwischen Einkommen und Zahlungsbereitschaft ausgegangen. Es wird daher angenommen, dass ein positiver Zusammenhang zwischen Bildungsabschluss und Zahlungsverhalten besteht.

Ebenfalls über ein erhöhtes Einkommen (im Sinne eines angesammelten Vermögens) verfügen annahmegemäß ältere Personen (Einflussgröße: „Alter“). Die Zahlungsbereitschaft bei älteren Personen ist neben einer wirtschaftlich gefestigten Situation auch auf die höhere Befriedigung ihrer grundlegenden materiellen Bedürfnisse und auf

³⁰ Der Einflussfaktor „Präferenz für olympischen Sporterfolg“ ist eine aggregierte Variable. Sie setzt sich aus zwei Items zum Nutzungsumfang der Olympischen Sommerspiele und aus einem Item zur Bedeutung olympischer Medaillengewinne zusammen (Cronbachs Alpha = 0,91; vergleiche Frage 3, 4 und 8 im Fragebogen zur kontingenten Bewertung; siehe Anhang A.1).

ihre Lebenserfahrung³¹ zurückzuführen (siehe Haibach, 2012, S. 167ff.). Daher wird ein positiver Zusammenhang zwischen der Höhe des Alters und der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft beziehungsweise der Höhe des Zahlungsbetrages vermutet.

Da es aufgrund der durchschnittlich längeren Lebenserwartung von Frauen mehr ältere weibliche als ältere männliche Menschen gibt (Statistisches Bundesamt, 2018), wird ebenfalls ein Unterschied in der Zahlungsbereitschaft der Geschlechter erwartet (Einflussfaktor: „Geschlecht“). Es wird daher angenommen, dass das weibliche Geschlecht zahlungsbereiter ist.

Weiterhin wird angenommen, dass selbstloses Handeln Altruismus eine stabile, generelle Persönlichkeitseigenschaft ist (siehe Penner & Finkelstein, 1998), welche ebenfalls die Zahlungsbereitschaft für öffentliche Güter positiv beeinflusst (Einflussfaktor: „altruistische Persönlichkeit“).

Einstellungsbezogene Faktoren: Neben den sozioökonomischen Theoriezugängen wird auch das sozialpsychologische Einstellungs-Verhaltens-Modell (siehe Fishbein & Ajzen, 1975) zur Erklärung der Zahlungsbereitschaft herangezogen. Das Einstellungs-Verhaltens-Modell postuliert, dass Menschen gegenüber Objekten gemäß ihren Einstellungen handeln. Einstellungen und Präferenzen unterscheiden sich hinsichtlich zweier Aspekte (siehe Green & Tunstall, 2006, S. 222): Der erste Unterschied besteht darin, dass sich Präferenzen auf Auswahlentscheidungen zwischen Handlungsoptionen beziehen und dass Einstellungen die Erwünschtheit bezüglich einer einzelnen Handlung oder eines Objektes zum Ausdruck bringen. Zweitens unterliegen Einstellungen entgegen Präferenzen nicht zwangsläufig beschränkten Ressourcen (wie beispielsweise einer Budgetrestriktion).

Personen, die eine positive Einstellung gegenüber dem zu bewertenden Gut besitzen (Einflussfaktor: „Einstellung gegenüber olympischem Erfolg“³²), werden folglich ihren Einstellungen entsprechend handeln und in Umfragen ihre Zahlungsabsichten äußern. Je stärker diese Einstellungen ausgeprägt sind, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Personen gemäß ihrer Handlungsabsichten agieren und eine Zahlungsbereitschaft äußern, die sie auch tatsächlich tätigen würden. Auch wird angenommen, dass Personen weniger zahlungsbereit sind, wenn diese eine kritische Einstellung hinsichtlich der Finanzierung einer geplanten Maßnahme zur Erhöhung olympischen Sporterfolges aufweisen (Einflussfaktor: „Einstellung gegenüber der Zahlungshandlung“).

Handlungsbezogene Faktoren: In Anlehnung an die Theorie des sozialen Handelns (siehe Weber, 1984) wird in der vorliegenden Forschungsarbeit untersucht, welche

31 Ältere Menschen, die sich durch die Folgen des Zweiten Weltkrieges selber in früherer Zeit in einer Notlage befunden haben, sehen sich aus Dankbarkeit über ihre aktuell gute Lage eher dazu verpflichtet, andere Personen (beispielsweise durch Spendengelder) zu unterstützen (siehe Haibach 2012, S. 167ff.).

32 Der Einflussfaktor „Einstellung gegenüber olympischem Sporterfolg“ ist eine aggregierte Variable. Sie setzt sich aus insgesamt neun Items zusammen (Cronbachs Alpha = 0,87; vergleiche Frage 14.2 und 14.4 bis 14.11 im Fragebogen zur kontingenten Bewertung; siehe Anhang A.1).

Motive die Zahlungsbereitschaft beeinflussen. Unterschieden werden zweckrationale, wertrationale und affektuelle Motive.

„Zweckrational handelt, wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational abwägt“ (siehe Weber, 1984, S. 45). Individuen, die einen persönlichen Zweck aus ihrer Handlung erwarten (Einflussfaktor: „persönlicher Profit“), werden folglich auch dazu bereit sein, einen Zahlungsbetrag als Mittel zur Erreichung dieses Zweckes zu leisten. Je größer der zu erwartende persönliche Zweck ist, desto höher wird die Zahlungsbereitschaft beziehungsweise der hypothetisch geleistete Zahlungsbetrag sein. Ist hingegen zu erwarten, dass eine Handlung mit einer negativen persönlichen Nebenfolge einhergeht (Einflussfaktor: „individuelle Steuerbelastung“), so wird angenommen, dass die Zahlungsbereitschaft geringer ausfallen beziehungsweise verweigert werden wird.

Handelt ein Individuum jedoch entsprechend seiner Überzeugung, das heißt ohne Beachtung seiner persönlichen Nebenfolgen, dann wird von wertrationalem Handeln gesprochen (ebd., S. 45). Je größer die Überzeugung an das Handeln als Mittel zur Erreichung eines kollektivorientierten Zieles wie beispielsweise Fairness ist (Einflussfaktor: „gesellschaftlicher Nutzen“³³), desto höher wird die Zahlungsbereitschaft sein. Wird das Handeln einer Person hingegen durch eine Gefühlslage ausgelöst, dann liegt affektuelles Handeln vor (ebd., S. 44). Positive Gefühle wie Glück oder Freude können dann das Zahlungsverhalten positiv beeinflussen (Einflussfaktor: „individueller Nutzen“³⁴ und „Freude über olympische Sportlerfolge“). Folgendes wird angenommen: Je höher der emotionale Nutzen aus dem Konsum sportlichen Erfolges ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Individuen zahlungsbereit sind.

Unter Hinzunahme der sozialpsychologischen Empathie-Altruismus-Theorie von Batson (1991) soll zudem untersucht werden, inwiefern Mitgefühl einen Handlungsimpuls darstellt (Einflussfaktor: „empathischer Altruismus“³⁵). So wird davon ausgegangen, dass Personen, die mit Spitzensportlern im erhöhten Maße mitfiebern, annahmegemäß eine höhere Zahlungsbereitschaft aufweisen und folglich einen höheren Geldbetrag leisten würden.

2.4 Monetäre Bewertungsmethoden

Nachdem in den vorherigen Abschnitten (siehe Abschnitte 2.3.2 und 2.3.3) die wohlfahrtsökonomischen Grundlagen der Bewertung von öffentlichen Gütern ausgeführt und die theoretischen Zugänge der Zahlungsbereitschaft hergeleitet worden sind,

³³ Der Einflussfaktor „gesellschaftlicher Nutzen“ ist eine aggregierte Nutzenvariable und setzt sich aus dreizehn Items zusammen (siehe Tabelle 1).

³⁴ Der Einflussfaktor „individueller Nutzen“ ist eine aggregierte Nutzenvariable und setzt sich aus sechs Items zusammen (siehe Tabelle 1).

³⁵ Der Einflussfaktor „empathischer Altruismus“ ist eine aggregierte Variable. Sie setzt sich aus den vier Items „mitfiebern“, „mitfreuen“, „glücklich sein“ und „stolz sein“ zusammen (Cronbachs Alpha = 0,90; vergleiche Frage 2 und 9 im Fragebogen zur kontingenten Bewertung; siehe Anhang A.1).

werden in dem nun folgenden Abschnitt 2.4 diejenigen Methoden vorgestellt, mit denen die maximale Zahlungsbereitschaft für öffentliche Güter ermittelt werden kann. Da diese Methoden das zu bewertende öffentliche Gut mit einem Geldbetrag versehen, werden sie als „monetäre Bewertungsmethoden“ bezeichnet. Das Ziel dieses Abschnittes ist es, die in dieser Forschungsarbeit angewandten monetären Bewertungsmethoden „kontingente Bewertung“ (siehe Abschnitt 2.4.1) und „Wahl-experiment“ (siehe Abschnitt 2.4.2) methodologisch begründet herzuleiten und in einer Zusammenfassung zu erläutern.³⁶

Da sich die monetären Bewertungsverfahren für öffentliche Güter anhand von verschiedenen Möglichkeiten³⁷ klassifizieren lassen, wird an dieser Stelle angeführt, welcher Kategorisierung die vorliegende Forschungsarbeit folgt. Für die Herleitung und Darstellung der in dieser Untersuchung verwendeten Bewertungsverfahren wird die Unterteilung von Pommerehne (1987, S. 10) gewählt. Dieser unterscheidet je nach Art der Datenerhebung auf einer ersten Ebene zwischen indirekten und direkten Methoden (siehe Abbildung 3).

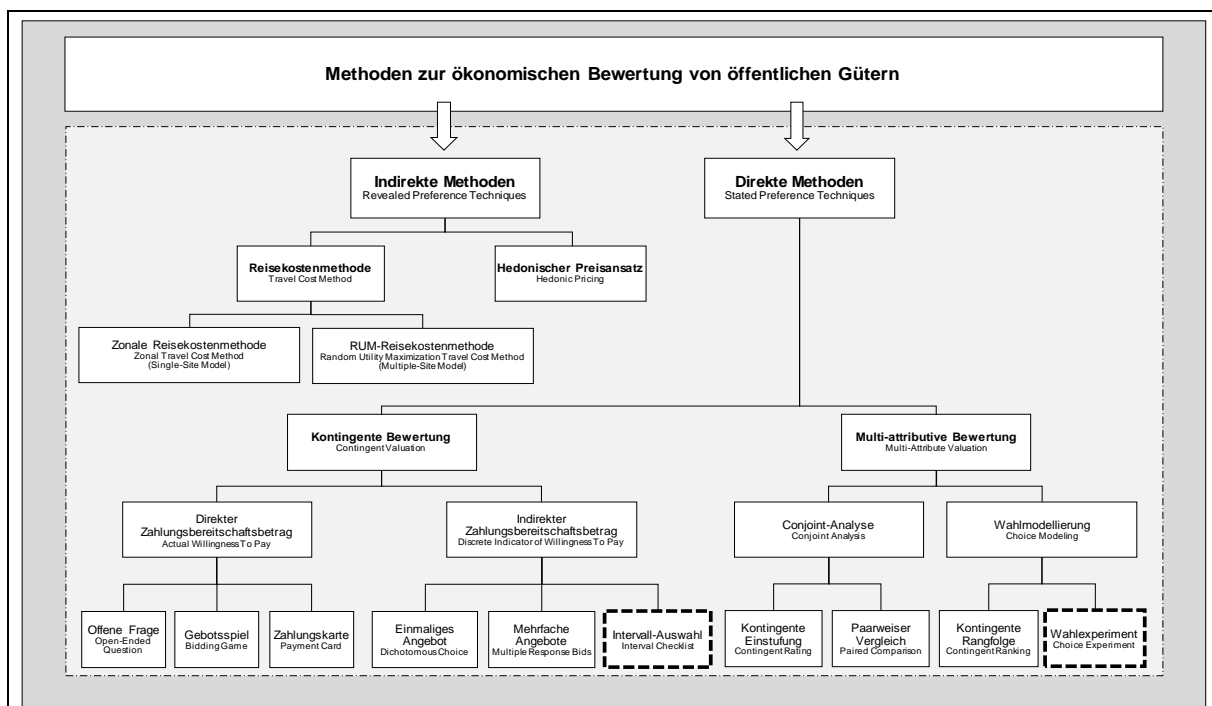


Abbildung 3. Übersicht der Methoden zur ökonomischen Bewertung von öffentlichen Gütern (eigene Darstellung nach Bateman et al., 2002, S. 30; Merino-Castelló, 2003, S. 5; Mitchell & Carson, 1989, S. 98 sowie Pommerehne, 1987, S. 10)

³⁶ Das den beiden angewandten Methoden je zugrunde liegende theoretische Konzept sowie die methodische Vorgehensweise (beispielsweise Untersuchungsdesign, Datenerhebung und Datenanalyse) ist in den zugehörigen Publikationen (siehe Kapitel 3) detailliert dargestellt und wird daher an dieser Stelle nicht wiederholt.

³⁷ Zum Beispiel unterscheiden Nagle und Hogan (2007, S. 418ff.) die monetären Bewertungsverfahren nach den Bedingungen der Messung (unkontrolliert oder im Versuch kontrolliert) und nach der Art der gemessenen Variablen (tatsächlicher Kauf oder Absicht).

Die indirekten Methoden werden auch als Methoden der aufgedeckten Präferenzen (englisch: Revealed Preference Techniques) bezeichnet. Sie beobachten das reale Verhalten von Personen auf tatsächlich existierenden Märkten. Bei den auf den Märkten tauschbaren Gütern handelt es sich um Güter, die in einer komplementären³⁸ Beziehung zu dem zu bewertenden öffentlichen Gut stehen. Mit geeigneten Verfahren (wie beispielsweise mit der Reisekostenmethode³⁹ oder mit der Methode des Hedonischen Preisansatzes⁴⁰) ermitteln die Methoden der aufgedeckten Präferenzen somit auf indirekte Weise die individuellen Vorlieben einer Person für ein öffentliches Gut. Die mit diesen Verfahren aufgedeckten Präferenzen können anschließend in monetäre Größen überführt werden.

Jedoch ist anzumerken, dass es sich bei dem beobachteten Kauf eines Gutes auf einem tatsächlich existierenden Markt um ein aktuelles beziehungsweise bereits vergangenes Verhalten handelt (siehe Merino-Castelló, 2003, S. 4). Zukünftige Kaufentscheidungen bleiben folglich unberücksichtigt (siehe Boyle, 2003, S. 266f.). Ebenfalls unberücksichtigt bleiben auch die Präferenzen von Personen, welche zwar generell eine positive Einstellung hinsichtlich des öffentlichen Gutes haben, die aber das komplementäre Marktgut nicht konsumieren (siehe Bateman et al., 2002, S. 22). Eine weitere Schwäche der indirekten Methoden ist darin zu sehen, dass die ermittelten Marktpreise lediglich einen Annäherungswert in Bezug auf die maximale Zahlungsbereitschaft darstellen und dass Informationen darüber fehlen, ob die Personen auch einen höheren Marktpreis zu zahlen bereit gewesen wären (ebd., S. 22). Zudem bleibt unbekannt, wie viel Personen für die nutzungsunabhängigen Werte von öffentlichen Gütern (wie beispielsweise Freude) zu zahlen bereit wären, da für diese Werte keine handelbaren Komplementärgüter existieren.

Vor dem Hintergrund der Stärken und Schwächen der indirekten Methoden und angesichts der Zielsetzung der vorliegenden Untersuchung ergeben sich zwei Probleme: Das erste Problem besteht darin, dass olympischer Sporterfolg in seiner Gesamtheit nicht nur nutzungsabhängige, sondern auch nutzungsunabhängige Werte aufweist (siehe Abschnitt 2.1). Das zweite Problem ist darin zu sehen, dass Individuen für eine in die Zukunft gerichtete, hypothetische Situation ihre Präferenzen offenbaren sollen (zum Beispiel für die Anzahl gewonnener Medaillen bei den nächsten olympischen Sommerspielen). Folglich stellen die indirekten Methoden kein geeignetes Verfahren dar, um olympischen Sporterfolg in seiner Gesamtheit monetär zu schätzen.

Daher erfolgt die Ermittlung der individuellen Wertschätzung für olympischen Sporterfolg unter Anwendung direkter Bewertungsmethoden. Die direkten Methoden werden auch als Methoden der geäußerten Präferenzen (englisch: Stated Preference

³⁸ Zwei Güter sind dann Komplementärgüter, „wenn eine Erhöhung des Preises eines Gutes zu einem Rückgang der nachgefragten Menge des anderen Gutes führt“ (Pindyck & Rubinfeld, 2004, S. 52). Ein Rückgang der Nachfrage nach sportlichem Erfolg kann beispielsweise zu einem Rückgang der Preise für Eintrittskarten für das jeweilige Sportevent führen.

³⁹ Für Ausführungen zu der historischen Entwicklung dieser Methode sei unter anderem auf Haab und McConnell (2003, S. 137) oder Ward und Beal (2000) verwiesen.

⁴⁰ Die Beschreibung des hedonischen Preisansatzes ist zum Beispiel bei Taylor (2003) nachzulesen.

Techniques) bezeichnet. Gemäß Merino-Castelló (2003, S. 3f.) unterteilen sich die direkten Bewertungsmethoden in Verfahren der kontingenten (englisch: Contingent Valuation) (siehe Abschnitt 2.4.1) und der multi-attributiven Bewertung (englisch: Multi-Attribute Valuation) (siehe Abschnitt 2.4.2) (vergleiche Abbildung 3). Beide Bewertungsverfahren befragen Personen direkt nach ihren Präferenzen beziehungsweise nach ihrem maximalen Zahlungsbereitschaftsbetrag für ein öffentliches Gut (siehe Bateman et al., 2002, S. 20). Ein Vorteil der direkten Methoden ist vor allem, dass alle denkbaren Ausgestaltungsmöglichkeiten eines öffentlichen Gutes von den Befragten bewertet werden können. Folglich ist auch die Erhebung von Entscheidungsverhalten beziehungsweise Präferenzen möglich, die in die Zukunft gerichtet sind. Allerdings bleibt zu berücksichtigen, dass es sich bei den individuellen Entscheidungen um hypothetisches Verhalten handelt. Und von diesem hypothetischen Verhalten ist nicht zwangsläufig auf ein tatsächliches, zukünftiges Entscheidungsverhalten zu schließen (siehe Train, 2009, S. 153) (siehe dazu auch Abschnitt 4.2).

2.4.1 Kontingente Bewertung

Ein Verfahren zur direkten monetären Bewertung von öffentlichen Gütern ist die Methode der kontingenten Bewertung. Die kontingente Bewertungsmethode⁴¹ hat ihren Ursprung in der Umweltökonomik und wurde zum ersten Mal in den 1960er Jahren zur Ermittlung des monetären Wertes eines Erholungsgebietes angewendet (Davis, 1963). In den Jahren danach erfolgten in verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen weitere Untersuchungen mit der kontingenten Bewertungsmethode (siehe beispielsweise Acton, 1973; Cicchetti & Smith, 1973 sowie Eastman, Randall & Hoffer, 1974).⁴² Das gemeinsame Ziel dieser Studien war es, den Nutzen zu schätzen, den die Befragten aus einer veränderten Bereitstellung eines öffentlichen Gutes hatten (siehe Mitchell & Carson, 1989, S. 17).

Um dieses Ziel zu erreichen, wird auch heute noch bei der Anwendung der kontingenten Bewertungsmethode ein hypothetischer Markt konstruiert, auf dem die Befragten das zu bewertende öffentliche Gut handeln können (ebd., S. 2f.). Konkret erfolgt die Errichtung des hypothetischen Marktes dadurch, dass ein möglicher oder erwünschter Zustand des zu bewertenden öffentlichen Gutes exakt durch die Veränderung in einer seiner Eigenschaften beschrieben und den Befragten zur Bewertung vorgelegt wird. Die kontingente⁴³ Bewertung erfolgt dann, indem die Untersuchungs-

⁴¹ Für die kontingente Bewertungsmethode sind auch die Bezeichnungen „Interviewmethode“ und/oder „direkte Fragemethode“ üblich (siehe Mitchell & Carson, 1989, S. 3).

⁴² Eine detaillierte Darstellung der historischen Entwicklung der kontingenten Bewertungsmethode findet der interessierte Leser bei Mitchell und Carson (1989, S. 9ff.) sowie bei Liebe (2007, S. 113).

⁴³ Nach Luhmann (1984, S. 152) ist „kontingent“ etwas, „[...] was weder notwendig ist noch unmöglich ist; was also so, wie es ist (war, sein wird), sein kann, aber auch anders möglich ist. Der Begriff bezeichnet mithin Gegebenes (Erfahrenes, Erwartetes, Gedachtes, Phantasiertes) im Hinblick auf mögliches Anderssein; er bezeichnet Gegenstände im Horizont möglicher Abwandlungen. Er setzt die gegebene Welt voraus, bezeichnet also nicht das Mögliche überhaupt, sondern das, was von der Realität aus gesehen anders möglich ist“.

teilnehmer direkt nach ihrem hypothetischen Zahlungsbereitschaftsbetrag für diesen geänderten Zustand gefragt werden (siehe Bateman et al., 2002, S. 116).

Die Schätzergebnisse aus der kontingenten Bewertung leiten sich aus den Beträgen ab, welche die Untersuchungsteilnehmer als maximale Zahlungsbereitschaft für das zu bewertende öffentliche Gut nennen. Hinsichtlich der Abfrageart zum höchstmöglichen Betrag lassen sich der Kategorisierung von Mitchell und Carson (1989, S. 98) folgend zwei Abfrageformate voneinander unterscheiden (siehe Abbildung 3): Der maximale Zahlungsbereitschaftsbetrag kann entweder direkt oder indirekt abgefragt werden. Wird der maximale Zahlungsbereitschaftsbetrag direkt abgefragt (englisch: Actual Willingness To Pay), dann ist das Ergebnis dieses Frageformats ein exakter Geldbetrag.⁴⁴ Der Nachteil der direkten Abfrage ist, dass die Untersuchungsteilnehmer durchaus zum ersten Mal mit dieser Art von Frageformat konfrontiert werden. Daher fällt es den Befragten zum Teil schwer, einen Geldbetrag zu nennen, der ihren Präferenzen entspricht (ebd., S. 97). Als Folge dieser Unsicherheit können viele Personen auf die direkte Zahlungsbereitschaftsfrage nicht antworten (siehe Desvousges, Smith & McGivney, 1983, S. 4-2ff.). Es kommt auch vor, dass die Befragten entweder einen Betrag von null angeben, obwohl sie gegenüber dem öffentlichen Gut eine positive Präferenz besitzen, oder aber, dass Personen einen unrealistisch hohen Betrag nennen. In beiden Fällen handelt es sich um sogenannte Protestantworten (siehe Mitchell & Carson, 1989, S. 97).

Um den Untersuchungsteilnehmern die Nennung eines konkreten Geldbetrages zu erleichtern, werden optische Hilfsmittel mit vorgegebenen Beträgen (beispielsweise Zahlungskarten) verwendet. Der Nachteil dieser Hilfsmittel ist jedoch, dass sie Spannbreiten von Geldbeträgen (englisch: Range Bias) beziehungsweise Startwerte (englisch: Starting Point Bias) vorgeben. Dadurch wird bereits eine (hohe/niedrige) Wertschätzung des zu bewertenden öffentlichen Gutes suggeriert, welche die Befragten hinsichtlich ihrer eigenen Wertschätzung beeinflussen (ebd., S. 101). Aufgrund der sozialen Erwünschtheit führen direkte Frageformate auch zu einer hohen Anzahl an „Ja-Sagern“ (siehe Bateman et al., 2002, S. 138) und somit zu einer (erhöht) verzerrten Wertschätzung des öffentlichen Gutes.

Zur Vermeidung dieser Verzerrungen werden indirekte Zahlungsbereitschaftsabfragen (englisch: Discrete Indicator Of Willingness To Pay) verwendet. Bei diesen Verfahren⁴⁵ müssen sich die Befragten nicht auf einen exakten Geldbetrag festlegen, sondern sie nähern sich durch Verwendung spezieller Abfrageformate einem exakten Geldbetrag an. Bezüglich der Antwort wird den Untersuchungsteilnehmern somit „ein größerer

⁴⁴ Klassische direkte Zahlungsbereitschaftsabfrageformate sind beispielsweise offene Fragen (englisch: Open-Ended Questions), Gebotsspiele (englisch: Bidding Game) und die Anwendung von Zahlungskarten (englisch: Payment Card). Bei Bateman et al. (2002, S. 137) und bei Liebe (2007, S. 117) sind Beispiele zu diesen Abfrageformaten angeführt.

⁴⁵ Die Ausführungen zu den Verfahren der indirekten Zahlungsbereitschaftsabfrage können bei Bateman et al. (2002, S. 139ff.) sowie Mitchell und Carson (1989, S. 101f.) nachgelesen werden. Dort sind ebenfalls konkrete Anwendungsbeispiele genannt. Die Bezeichnungen der Verfahren weichen zum Teil ab.

Spielraum“ gelassen (siehe Schöffski, 2012, S. 381). Als Beispiele für indirekte Zahlungsbereitschaftsabfragen sind das einmalige Angebot (englisch: Dichotomous Choice) und mehrfache Angebote (englisch: Multiple Response Bids) anzuführen (siehe Abbildung 3). Beide Frageformate weisen eine hohe Marktnähe auf, da den Befragten das zu bewertende öffentliche Gut zu einem bestimmten, je Untersuchungsteilnehmer variierenden Preis angeboten wird und diese dann dem hypothetischen Kauf entweder zustimmen („ja“) oder ihn ablehnen („nein“) (Bateman et al., 2002, S. 139). Diese indirekten Angebotsverfahren können folglich ermitteln, ob die maximale Zahlungsbereitschaft von Personen höher oder niedriger ist als die in der Umfrage angebotenen Geldbeträge. Die Nachteile dieses Ansatzes liegen darin, dass für die Ermittlung des maximalen Zahlungsbereitschaftsbetrages eine Vielzahl an Personen befragt werden muss und dass die Anzahl der „Ja-Sager“ erhöht ist, was zu einer Verzerrung (im Sinne einer Erhöhung) der ermittelten maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge führt (vergleiche Mitchell & Carson, 1989, S. 101).

Eine Ergänzung zu den Verfahren des einmaligen und mehrfachen Angebotes ist die Intervall-Auswahl (englisch: Interval Checklist). Bei dieser Art von Abfrageformat kann exakt eingegrenzt werden, in welchem Zahlungsintervall die maximale Zahlungsbereitschaft der Befragten liegt. Den Untersuchungsteilnehmern werden im Rahmen einer Befragung überblicksartig Geldintervalle angeboten. Aus diesen können die Befragten dann dasjenige Intervall auswählen, das am ehesten ihrer maximalen Zahlungsbereitschaft entspricht (siehe Jordan & Elnagheeb, 1994, S. 115). Als Ergebnis liegt dann vor, dass die Befragten genauso viel oder mehr als das untere Ende des Intervalls aber weniger als den Anfangswert des nächst höheren Intervalls zu zahlen bereit wären (ebd., S. 115). Der Vorteil dieses Verfahrens ist, dass die Untersuchungsteilnehmer eine visuelle Unterstützung bei der Artikulation ihrer maximalen Zahlungsbereitschaft erhalten. Die Befragten können schnell und ohne große Anstrengung ihre hypothetischen Geldbeträge in den zuvor (nach bestimmten Kriterien) sorgfältig angefertigten Intervallen angeben (vergleiche Cameron & Huppert, 1991, S. 910).

In Betrachtung der Gegenüberstellung von Stärken und Schwächen der direkten und indirekten Zahlungsbereitschaftsabfragen bei der kontingenten Bewertung scheint die Intervall-Auswahl (siehe Hervorhebung in Abbildung 3) das geeignete Abfrageformat zu sein, um die maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge der deutschen Bürger für olympische Sporterfolge deutscher Athleten und Mannschaften zu ermitteln. Die kontingente Bewertungsmethode mit Intervall-Auswahl bildet somit die methodische Grundlage für die Ergebnisse, die in den ersten beiden Publikationen dargestellt sind (siehe Abschnitte 3.1 und 3.2).

Da bei der kontingenten Bewertung mit Intervall-Auswahl die Untersuchungsteilnehmer einen größeren Freiraum bei der Angabe ihres Zahlungsbereitschaftsbetrages haben, ist die Akzeptanz dieses Abfrageformates bei den Befragten größer als bei denen der direkten Verfahren (siehe Schöffski, 2012, S. 381). Zudem erhalten die Befragten bei der Angabe ihrer maximalen Zahlungsbereitschaft eine visuelle Unterstützung, mit der sie vertraut sind. Verzerrungen durch vorgegebene Startpunkte

werden umgangen und mögliche „Ja-Sager“ sowie Protestantworten werden reduziert. Die Intervall-Auswahl ermöglicht insgesamt eine praktikable, das heißt kosteneffiziente (beispielsweise online-gestützte oder papier-schriftliche) Befragung einer großen Stichprobe⁴⁶, die zu objektiven, validen sowie reliablen Schätzungen der maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge für olympische Sportertfolge führt.⁴⁷

2.4.2 Multi-attributive Bewertung

Die Anwendung der kontingenten Bewertungsmethode (siehe Abschnitt 2.4.1) hat jedoch auch Limitationen. So kann den Befragten jeweils nur ein hypothetisches Szenario zurzeit zur Bewertung vorgelegt werden (siehe Merino-Castelló, 2003, S. 7). Das bedeutet, dass in einem hypothetischen Szenario auch nur eine Eigenschaftsänderung des öffentlichen Gutes bewertet werden kann. Für jede weitere Eigenschaftsänderung ist die Aufstellung eines separaten Szenarios erforderlich.

In diesem Forschungsvorhaben wird allerdings angenommen, dass olympischer Sportertfolg nicht nur in der Summe aller gewonnenen Medaillen eine Wertschätzung durch die deutsche Bevölkerung erfährt („allgemeiner, quantitativer olympischer Sportertfolg“), sondern dass die Befragten auch Präferenzen hinsichtlich der Ausgestaltung verschiedener Eigenschaften olympischen Sportertfolges besitzen („spezifischer, qualitativer olympischer Sportertfolg“; siehe Abschnitt 2.2.2). Um zu ermitteln, welche Eigenschaften für die Befragten in welchem Umfang von Bedeutung sind, müsste bei der Anwendung der kontingenten Bewertungsmethode für jede veränderte Eigenschaftsausprägung ein eigenes hypothetisches Szenario aufgestellt werden, das den Befragten zur monetären Bewertung vorgelegt wird. Bei den für diese Forschungsarbeit angenommenen vier Eigenschaften mit mindestens zwei Ausprägungen (siehe Abschnitt 2.2.2) wären insgesamt 48 mögliche Kombinationen des hypothetischen Szenarios möglich. Die monetäre Bewertung jeder dieser 48 Szenarien ist aufwendig und kaum beziehungsweise nur mit einem hohen Ressourceneinsatz durchführbar.

Um dennoch die Forschungsfrage zu beantworten, ist folglich eine Erweiterung der kontingenten Bewertung um eine zweite Methode notwendig. Diese zweite Methode muss es den Befragten ermöglichen, ihre Präferenzen hinsichtlich der veränderten Eigenschaftsausprägungen zu äußern, indem sie zeitgleich zwischen verschiedenen ausgestalteten Szenarien abwägen können. Ein Verfahren, welches das ermöglicht, ist die multi-attributive Bewertung (siehe Abbildung 3). Bei dieser Form der Bewertung wird das zu untersuchende öffentliche Gut in einem ersten Schritt anhand seiner Eigenschaften und deren Ausprägungen beschrieben. Durch die Kombination der verschiedenen Eigenschaftsausprägungen entsteht in einem zweiten Schritt eine Vielzahl an verschiedenen ausgestalteten Zuständen des zu bewertenden öffentlichen Gutes.

⁴⁶ „An additional and serious problem with many CV bias experiments, both old and new, is that their sample sizes are too small to provide sufficient statistical power to reject the null hypothesis that there is no difference in treatment effects” (Mitchell & Carson, 1989, S. 232).

⁴⁷ Zur Überprüfung der Gütekriterien sind Untersuchungen durchgeführt worden. Die Ergebnisse können beispielsweise bei Mitchell und Carson (1989) sowie Bateman et al. (2002) nachgelesen werden.

Mehrere dieser hypothetischen Zustände werden den Befragten schließlich zeitgleich zur Bewertung vorgelegt. Die Untersuchungsteilnehmer wählen aus den vorgelegten Szenarien dann jeweils dasjenige aus, welches sie am meisten präferieren. Auf Basis dieser Auswahlhandlungen können im Anschluss die maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge ermittelt werden.

Bezüglich der Art der Wahlhandlung wird zwischen präferenzbasierten (auch als Conjoint-Analysen bezeichnet; englisch: Conjoint Analysis) und wahlbasierten (auch als Wahlmodellierung bezeichnet; englisch: Choice Modeling) Ansätzen differenziert (ebd., S. 8). Die beiden Ansätze unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Schätzmodelle sowie ihrer Nutzenfunktion (ebd., S. 9f.): „preference-based approaches use a deterministic utility function while choice-based approaches use the random utility function where the stochastic component includes all unidentified factors that affect choices”.

Der präferenzbasierte Ansatz hat seinen Ursprung in der Psychologie (vergleiche Anderson, 1962 sowie Luce & Tukey, 1964).⁴⁸ Das Ziel dieses Ansatzes ist es, die Präferenzen der Befragten in Bezug auf die Eigenschaften des zu bewertenden öffentlichen Gutes aufzudecken. Dazu werden den Untersuchungsteilnehmern verschiedene hypothetische Zustände des öffentlichen Gutes vorgelegt. Diese werden daraufhin dazu aufgefordert, die hypothetischen Szenarien gemäß ihrer Präferenz zu bewerten. Dabei können verschiedene Messmethoden zum Einsatz kommen. So können die Befragten beispielsweise dazu aufgefordert werden, die ihnen vorgelegten Szenarien anhand einer numerischen oder semantischen Skala zu bewerten, indem sie den Grad ihrer Zustimmung äußern. Bei der Messmethode der kontingenten Einstufung (englisch: Contingent Rating) wird jedem Untersuchungsteilnehmer nacheinander eine bestimmte Anzahl an verschiedenen, sich in den Eigenschaften unterscheidenden Szenarien je einzeln zur Bewertung vorgelegt (starke bis schwache Zustimmung). Die kontingente Einstufung ist auf die Informationsintegrationstheorie (Anderson, 1982) zurückzuführen. Demnach hat jede Eigenschaftsausprägung, im Sinne einer Information, einen Wert für den Befragten. Alle Wertschätzungen für die jeweiligen Eigenschaftsausprägungen werden dann durch den Untersuchungsteilnehmer für das vorgelegte hypothetische Szenario addiert und in einem Gesamtwert zum Ausdruck gebracht. Die Ablehnung beziehungsweise das Auslassen der Bewertung eines Szenarios ist nicht möglich.

Das gilt ebenfalls für die Methode des paarweisen Vergleiches (englisch: Paired Comparison). Bei dieser Methode wird den Befragten ein Set an zwei sich unterscheidenden Zuständen des öffentlichen Gutes vorgelegt. Die Untersuchungsteilnehmer werden dann gebeten, diejenige Alternative zu wählen, welche sie bevorzugen und diese auf einer Skala gemäß ihrer Zustimmung zu bewerten.

⁴⁸ Die Darstellungen der präferenz- und wahlbasierten Messmethoden beziehen sich (sofern keine andere Literaturangabe angeführt ist) auf die Ausführungen von Morrison, Blamey, Bennett und Louviere (1997). Bei Bateman et al. (2002, S. 250ff.) sind zudem zu jeder Messmethode konkrete Beispiele angegeben.

Sowohl die kontingente Einstufung als auch der paarweise Vergleich führen aufgrund ihrer verwendeten Bewertungsskalen zu metrischen Verzerrungen. Selbst wenn die Untersuchungsteilnehmer ähnliche Präferenzen haben, kann es dennoch dazu kommen, dass die Bewertungsskalen unterschiedlich genutzt werden (beispielsweise bewertet eine Person überwiegend in dem Zahlenbereich von 5 bis 10 und eine andere von 1 bis 8). Ein Vergleich der Präferenzen zwischen den Personen ist mit beiden Messmethoden folglich nicht möglich.

Eine Auswahl von Szenarien gemäß der Präferenz der Befragten findet ebenfalls bei den wahlbasierten Ansätzen statt, deren Ursprung in der ökonomischen Theorie liegt (vergleiche Merino-Castelló, 2003, S. 8). Bei den wahlbasierten Messmethoden werden die Untersuchungsteilnehmer dazu aufgefordert, die ihnen präsentierten Szenarien gemäß ihrer Präferenzen in eine Reihenfolge zu bringen (Methode der kontingenten Rangfolge (englisch: Contingent Ranking)) oder aus einer bestimmten Anzahl an Szenariensets nacheinander dasjenige zu wählen, welches sie am meisten präferieren (Methode der Wahlexperimente (englisch: Choice Experiment⁴⁹)) (siehe Abbildung 3).

Bei der Methode der kontingenten Rangfolge werden die Untersuchungsteilnehmer aufgefordert, mindestens drei zeitgleich präsentierte Zustände in eine von ihnen präferierte Reihenfolge (zum Beispiel 1., 2. und 3. Rang) zu bringen. Die Gefahr dieser Messmethode besteht in dem strategischen Platzieren. Bei umfangreicheren Wahlmöglichkeiten könnten beispielsweise die ersten beiden Favoriten benannt und weitere Szenarien wahllos auf die nachfolgenden Plätze verteilt werden. Ein weiterer Nachteil ist darin zu sehen, dass die Ablehnung der Zustimmung zu einem Szenario nicht gegeben ist.

Eine Messmethode, welche die Möglichkeit der Nichtwahl beziehungsweise Ablehnung einer Bewertung eröffnet, ist die Methode der Wahlexperimente, die durch die Arbeiten von Louviere und Hensher (1982) und Louviere und Woodworth (1983) entwickelt worden ist. Bei dieser Methode wählen die Befragten aus einer zuvor festgelegten Anzahl an Szenariensets, in jedem Set ihr jeweils am meisten präferiertes Szenario. Um die maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge zu ermitteln, ist eine der dargestellten Eigenschaften des öffentlichen Gutes ein monetäres Attribut. Im Gegensatz zu den zuvor beschriebenen Messmethoden weisen die Wahlexperimente ein konsistentes theoretisches und empirisches Grundgerüst auf und führen zu weniger Verzerrungen in der Anwendung.

Zur Beantwortung der Forschungsfragen dieser Untersuchung wurde daher die Anwendung der kontingenten Bewertungsmethode mit Intervall-Auswahl um die Methode

⁴⁹ In der wissenschaftlichen Literatur werden verschiedene Begrifflichkeiten des multi-attributiven Bewertungsverfahrens verwendet, bei denen eine diskrete Wahlentscheidung vorgenommen wird. In der dritten Publikation (siehe Abschnitt 3.3) wird der Begriff „Discrete-Choice-Experiment“ verwendet.

des Wahlexperimentes⁵⁰ erweitert. Auf diese Weise ist es möglich, die individuellen Wertschätzungen der deutschen Bürger für die Eigenschaftsausprägungen von olympischem Sporterfolg monetär zu ermitteln (siehe Hanley, Wright & Adamowicz, 1998, S. 416).

⁵⁰ Das Wahlexperiment bildet die methodische Grundlage für die Ergebnisse, die in der dritten Publikation dargestellt sind (siehe Abschnitt 3.3).

3 Publikationen

Sowohl die kontingente Bewertungsmethode mit Intervall-Auswahl (siehe Abschnitt 2.4.1) als auch das Wahlexperiment (siehe Abschnitt 2.4.2) erscheinen als geeignete Verfahren, um mit dem Konzept der maximalen Zahlungsbereitschaft das Hick'sche Wohlfahrtsmaß des Kompensierenden Surplus (siehe Abschnitt 2.3.2) zu ermitteln und somit zur Beantwortung der Forschungsfragen der vorliegenden Untersuchung (siehe Abschnitt 1.2) beizutragen.

Daher wurde unter Anwendung der kontingenten Bewertungsmethode innerhalb der deutschen Bevölkerung ein Datensatz erhoben, mit welchem die maximale Zahlungsbereitschaft für endlich große Änderungen des öffentlichen Gutes „olympischer Sport-erfolg“ geschätzt wurde und mit welchem Faktoren identifiziert worden sind, die einen Einfluss auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft sowie auf die Höhe des geäußerten Geldbetrages haben (siehe Abbildung 4). Dieser Datensatz ist die Grundlage für die empirischen Analysen der ersten beiden wissenschaftlichen Publikationen (siehe Abschnitte 3.1 und 3.2). Um die Präferenzen zu analysieren, welche die deutschen Bürger für die Eigenschaften olympischen Sporterfolges besitzen, wurde ein weiterer Datensatz mit der Methode des Wahlexperimentes erhoben. Aus diesem Datensatz resultieren die Ergebnisse, die in der dritten wissenschaftlichen Publikation (siehe Abschnitt 3.3) dargestellt sind.

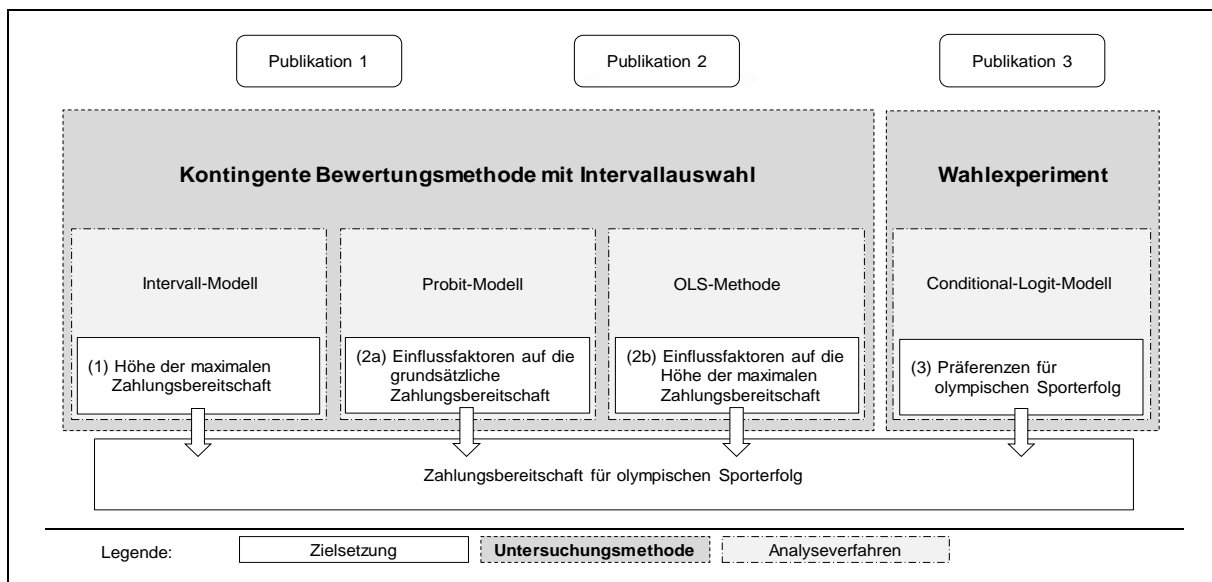


Abbildung 4. Strukturübersicht der vorliegenden Forschungsarbeit

Die drei Publikationen sind in chronologischer Reihenfolge, das heißt nach dem Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung, angeordnet. Diese bewusst gewählte Anordnung hat vier Gründe:

1. Zum einen verdeutlicht dieser Aufbau auf inhaltlicher Ebene die kontinuierliche Beantwortung der Forschungsfragen. So wird in der ersten Publikation der Frage nachgegangen, inwiefern es überhaupt eine grundsätzliche (erhöhte) Zahlungsbereitschaft für olympischen Sporterfolg in der deutschen Bevölkerung gibt und wie hoch diese in Geldbeträgen ausgedrückt ist. Nach der Klärung dieser Grundsatzfrage schließen sich Folgefragen zu einem erweiterten Verständnis bezüglich der Zahlungsbereitschaft der Befragten an. In dem ersten Artikel werden daher Faktoren identifiziert, die einen signifikanten Einfluss auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft der Befragten haben und welche die Höhe der geäußerten Zahlungsbeträge, in Form einer Steuerabgabe, beeinflussen. Da es sich bei der Steuerabgabe um eine Art Zwangsabgabe handelt, die mit Zahlungsverweigerungen einhergeht, wird zudem untersucht, wie sich die Zahlungsmotive hinsichtlich einer freiwilligen Abgabe (in Form einer Spende) verändern. Die Frage, warum deutsche Bürger für olympische Sporterfolge freiwillig spenden würden, wird in der zweiten Publikation beantwortet. Zur Erweiterung des ökonomischen Modells aus der ersten Publikation werden in dem zweiten Artikel unter Zuhilfenahme von Altruismustheorien und des Einstellungs-Verhaltens-Modells erklärende Variablen im Hinblick auf die grundsätzliche Spendenbereitschaft sowie die Höhe der getätigten Spendenbeträge ermittelt. Die ersten beiden Artikel bilden somit ein inhaltliches Fundament für den dritten Artikel. Dieser Artikel hat zur Annahme, dass nicht nur olympischer Sporterfolg als Ganzes den Bürgern einen positiven Nutzen stiftet, der dann in einer positiven Zahlungsbereitschaft zum Ausdruck kommt. Vielmehr wird in dem dritten Artikel davon ausgegangen, dass es die verschiedenen Eigenschaften von olympischem Sporterfolg sind (beispielsweise in welcher Sportart eine Goldmedaille gewonnen wird), denen die Menschen bei der Leistung eines monetären Betrages Bedeutung zukommen lassen. Welche Bedeutung die deutschen Bürger diesen unterschiedlichen Eigenschaften (und ihrem Umfang) beimessen, wird daher abschließend in der dritten Publikation untersucht.
2. Mit der Beantwortung der Forschungsfragen geht auch eine Verlagerung des Untersuchungsgegenstandes einher (zweiter Grund). Der Untersuchungsgegenstand verändert sich dabei nicht grundsätzlich. Vielmehr findet eine Art induktive Fokussierung vom Ganzen zum Spezifischen statt: In den ersten beiden Artikeln ist der empirische Untersuchungsgegenstand die Ermittlung der maximalen Zahlungsbereitschaft für olympischen Sporterfolg als Ganzes – im Sinne eines höheren Medaillenerfolges bei den (zum Zeitpunkt der Befragung) nächsten Olympischen Sommerspielen. Die Ermittlung der maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge für unterschiedliche Eigenschaften von olympischem Sporterfolg (beispielsweise für eine Sportart, in der eine Goldmedaille gewonnen wird) ist hingegen der Untersuchungsgegenstand des

dritten Artikels. Hier rückt die Multidimensionalität des zu untersuchenden Gutes in den Fokus des Forschungsinteresses.

3. Eine weitere, dritte Begründung für die gewählte Reihenfolge der Publikationen ist die kontinuierliche Weiterentwicklung der angewandten Forschungsmethoden. Für die Schätzung des monetären Wertes von olympischem Sporterfolg als Ganzes wurde in den ersten beiden Artikeln die kontingente Bewertungsmethode mit einer Intervall-Auswahl angewendet. Unter Verwendung von Probit-Modellen und OLS-Schätzungen wurden die Einflussfaktoren der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft und deren Höhe geschätzt (siehe Abbildung 4). Die aus der kontingenten Bewertung resultierenden Ergebnisse dienen als Orientierungswerte für die Festlegung der Reichweite von Preisvariablen im Rahmen der Anwendung des Wahlexperimentes zur Bestimmung der Zahlungsbereitschaft im dritten Artikel. In 14 Entscheidungsszenarien standen den Befragten jeweils zwei Alternativen olympischen Sporterfolges zur Auswahl. Die unter Verwendung des Conditional-Logit-Modells geschätzten hypothetischen Zahlungsbereitschaften stellen eine Ergänzung zu der Methode der kontingenten Bewertung dar. Die Ergebnisse aus dem Wahlexperiment und der kontingenten Bewertung ermöglichen schließlich den Vergleich, inwiefern die beiden unterschiedlichen Bewertungsmethoden zu gleichen Ergebnissen gelangen (siehe dazu auch Abschnitt 4.2).
4. Als abschließende vierte Begründung ist der jeweilige Zeitpunkt der beiden Befragungen anzuführen. Um die Stabilität der geäußerten maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge im Sinne der Reliabilität zu untersuchen, wurden zwei Befragungszeitpunkte mit voneinander unabhängigen Stichproben gewählt. Die Befragung mit der kontingenten Bewertungsmethode fand im März 2013, genau sieben Monate nach dem Abschluss der Olympischen Sommerspiele in London 2012 statt. Dieser Befragungszeitpunkt weist eine zeitlich nachgelagerte Nähe zu den Olympischen Sommerspielen auf. Die Leistungen der Athleten sind der deutschen Bevölkerung noch gut in Erinnerung – gerade auch deshalb, weil die Olympiasieger in zahlreichen Medienformaten auftreten und weil sich die Bevölkerung über die sportlichen Leistungen der Athleten auch jetzt noch freuen kann. Im Vergleich dazu waren die Leistungen der deutschen Athleten zu dem Zeitpunkt der zweiten Befragung für das Wahlexperiment vollkommen unbekannt. Etwa ein Jahr (im Juli 2015) vor dem Beginn der Olympischen Sommerspiele 2016 in Rio de Janeiro wurden die deutschen Bürger zu ihren Präferenzen für sportliche Erfolge befragt.

Die Untersuchungen und Ergebnisse zu diesen Ausführungen sind in den nun folgenden drei Publikationen nachzulesen. Dabei ist anzumerken, dass die Zitationsstile sowie die Formatierungen in den angeführten Publikationen grundsätzlich den Richt-

linien der wissenschaftlichen Publikationsorgane folgen, in denen sie veröffentlicht worden sind. Um die Publikationen in die vorliegende Dissertationsschrift einzubinden, wurden zum Teil leichte Modifikationen hinsichtlich der Formatierung vorgenommen (beispielsweise bei der Tabellenbeschriftung). Ein entsprechender Hinweis auf das Publikationsorgan erfolgt am Anfang eines jeden Artikels.

Publikation 1

Zur Zahlungsbereitschaft für nationale Sporterfolge bei den Olympischen Sommerspielen 2016

Eine Schätzung unter Anwendung der Kontingenten Bewertungsmethode

Autoren: Finja Rohkohl & Jens Flatau

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
Institut für Sportwissenschaft
Abteilung Sportökonomie und Sportsoziologie

Leitung: Prof. Dr. Jens Flatau

Zitationsstil: American Psychological Association (APA), 6th ed.

Mit freundlicher Genehmigung der beiden Autoren und der Zeitschrift „Sport und Gesellschaft – Sport and Society“ eingebettet aus:

Rohkohl, F. & Flatau, J. (2014). Zur Zahlungsbereitschaft für nationale Sporterfolge bei den Olympischen Sommerspielen 2016 – Eine Schätzung unter Anwendung der Kontingenten Bewertungsmethode. *Sport und Gesellschaft*, 11 (2), 105–129. <https://doi.org/10.1515/sug-2014-0203>

3.1 Publikation 1

Zur Zahlungsbereitschaft für nationale Sporterfolge bei den Olympischen Sommerspielen 2016 – Eine Schätzung unter Anwendung der Kontingenten Bewertungsmethode

On the willingness to pay for national success at the 2016 Summer Olympics – An estimation using the contingent valuation method

3.1.1 Zusammenfassung

Das Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, die Zahlungsbereitschaft der deutschen Haushalte für Medaillenerfolge zu ermitteln. Hierzu wurden 332 deutsche Haushalte eines Online-Panels unter Verwendung der Kontingenten Bewertungsmethode befragt. Demnach wären 22,9 % der Befragten bereit, für die Förderung des Spitzensports mehr Steuern zu zahlen. Im Falle aller zahlungsbereiten bzw. zahlungsneutralen Personen liegt der Mittelwert der Zahlungsbereitschaft bei 6,86 €. Die regressionsanalytischen Ergebnisse zeigen, dass der individuelle und der gesellschaftliche Nutzen sowie die wahrgenommene Schuldenlast Deutschlands einen signifikanten Einfluss auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft haben. Einen signifikanten Einfluss auf die Höhe der Zahlungsbereitschaft haben der persönliche Profit, der gesellschaftliche Nutzen und die individuellen Steuerbelastungen.

3.1.2 Abstract

The aim of this study was to determine German households' willingness to pay for medal success. For this purpose, 332 German households from an online panel were surveyed using the contingent valuation method. Of those surveyed, 22.9 % reported being willing to pay more taxes for the promotion of elite sport. In the group of respondents who were willing to pay either the current amount of taxes or more, the mean willingness to pay was € 6.86. Results of regression analyses indicate that individual and social benefits and the perceived individual debt burden of Germany have a significant impact on the general willingness to pay. The amount respondents are willing to pay is affected significantly by considerations of personal profit, social benefit, and individual tax burdens.

3.1.3 Einleitung

In den letzten Jahrzehnten ist die Anzahl deutscher Medaillen bei Olympischen Sommerspielen kontinuierlich zurückgegangen. Im Zuge der Globalisierung des Spitzensports haben die Investitionen in seine Förderung international sehr stark und im Vergleich zu den hiesigen überproportional zugenommen.⁵¹ Mehrere Länder haben in der jüngsten Vergangenheit gezeigt, dass eine verstärkte monetäre Förderung des

⁵¹ (Fußnote 1) Gleiches gilt relativ zu Deutschland für die Entwicklung des Bevölkerungsumfanges als zweite wichtige Bedingung für nationale Sporterfolge (vgl. z. B. Emrich, Klein, Pitsch & Pierdzioch, 2012; Maennig & Wellbrock, 2008).

Spitzensports zu einer Erhöhung der Anzahl gewonnener Medaillen bei Olympischen Sommerspielen führen kann (z. B. China, Russland, Australien, Kanada, Großbritannien & Nordirland). Auch der Deutsche Olympische Sportbund (DOSB) hat nach den Olympischen Sommerspielen in London 2012 einen Mehrbedarf von 38 Millionen Euro zur Leistungsförderung ermittelt, damit „der deutsche Sport in seiner ganzen Breite weiter zur Weltspitze zählen kann“ (DOSB, 2014a). Das Bundesministerium des Innern (BMI), das den Spitzensport maßgeblich fördert, hat dieser Forderung nur gering entsprochen und 2014 den Sporthaushalt um weitere acht Millionen Euro aufgestockt (vgl. DOSB, 2014b). Die Gesamtausgaben des Bundes für die Spitzensportförderung belaufen sich auf rund 135 Millionen Euro pro Jahr.⁵² Somit ist die (Erhöhung der) Förderung des Spitzensports auch eine Frage der Allokation öffentlicher Mittel.

Während einerseits die Anzahl an zu gewinnenden Medaillen bei Olympischen Sommerspielen, also die Menge des begehrten Gutes, derzeit kaum noch zunimmt, kommt es auf der anderen Seite weltweit zu einer steigenden Nachfrage nach Medaillen, welche sich in zunehmenden Förderinvestitionen und daraus resultierenden Erfolgen der teilnehmenden Nationen äußert.⁵³ Dieser Wettbewerb im Positionsrennen⁵⁴, dessen angestrebtes Ziel die Einmaligkeit in der Besetzung einer Position im Medaillenspiegel bzw. eines Olympiasiegers ist, ist ökonomisch betrachtet ein durch einen hohen Anreiz zu Überinvestitionen gekennzeichnetes Rattenrennen (Akerlof, 1976; für den Sport vgl. Franck & Müller, 2000).⁵⁵ Ausgehend von dieser Struktur olympischen Erfolges muss eine Nation, die ihr sportliches Erfolgsniveau beibehalten oder steigern möchte, folglich mit der Entwicklung des Gesamt-Investitionsvolumens aller Teilnehmer des Rennens mithalten (vgl. De Bosscher, Bingham, Shibli, Van Bottenburg & De Knop, 2008, S. 46) bzw. dieses überproportional erhöhen. So wird die Produktion des öffentlichen Gutes „nationaler Sport-erfolg“ zunehmend zu einer volkswirtschaftlich relevanten Problemstellung.

Während die faktischen monetären Ausgaben für die Spitzensportförderung in Deutschland vergleichsweise klar bezifferbar sind, ist über die diese letztlich legitimierende Ausgabebereitschaft innerhalb der (Steuern zahlenden) Bevölkerung für

⁵² (Fußnote 2) Die wichtigsten Ausgabenposten der Spitzensportförderung waren im Jahr 2012 bezugnehmend auf ZEIT ONLINE (2012) die Athletenförderung (Bundespolizei, Bundeswehr, Zoll und Stiftung Deutsche Sporthilfe; 43 Mio. €), die Olympischen Sportverbände (41 Mio. €), die Sportstätten (30 Mio. €) und der Antidopingkampf (1,3 Mio. €).

⁵³ (Fußnote 3) Während das IOC die Anzahl der zu vergebenen Medaillen zwischen 1980 und 2004 um nahezu 50 % gesteigert hat, scheint mit den aktuell rund 300 Wettbewerben eine Grenze erreicht worden zu sein, über welche auch das IOC nicht weiter hinausgehen möchte. Dies bewirkt angesichts der steigenden Nachfrage eine Verknappung des Gutes, was die Aktualität der hier beschriebenen Problematik auf der Ebene kollektiven Sporterfolges unterstreicht.

⁵⁴ (Fußnote 4) Charakteristisch für ein Positionsrennen sind nach Franck und Müller (2000, S. 5) „[...] klar definierte, unteilbare Preise als Folge unteilbarer beziehungsweise ‚natürlich‘ ‚knapper Ränge“.

⁵⁵ (Fußnote 5) „In the rat race the chances of getting the cheese increase with the speed of the rat, although no additional cheese is produced“ (Akerlof, 1976, S. 603).

das immaterielle öffentliche Gut „nationaler Sporterfolg“ wenig bekannt. Die Problemstellung der vorliegenden Untersuchung ist daher die Schätzung des empfundenen geldäquivalenten Wertes nationaler sportlicher Erfolge in Form olympischer Medaillen innerhalb der Bevölkerung. Da für dieses Gut keine Märkte und folglich auch keine Preise existieren, wenden wir die Kontingente Bewertungsmethode (KBM) an. Durch die Simulation nicht existierender Märkte können bei dieser Methode Zahlungsbereitschaften für das Gut „nationaler Sporterfolg“ direkt bei den Individuen ermittelt werden. Die Offenbarung dieses hypothetischen Nachfrageverhaltens in Form von Zahlungsbereitschaften lässt wiederum Rückschlüsse auf die individuellen Präferenzen für das Gut zu, für welches in der vorliegenden Untersuchung eine monetär schätzende Bewertung vorgenommen werden soll.

3.1.4 Wohlstandswachstum, Individualisierung und passiver Sportkonsum

Neben dem aktiv betriebenen Sport hat auch der Zuschauersport seit dem Zweiten Weltkrieg kontinuierlich an Bedeutung gewonnen (vgl. Pfister, 2006, S. 23ff.). So erfreuen sich der passive Sportkonsum im Allgemeinen sowie insbesondere derjenige der Olympischen Sommerspiele einer weiterhin steigenden Beliebtheit. Insbesondere der medial inszenierte Sport weist stetig zunehmende Zuschauerzahlen auf. Betrug die weltweite Gesamtzahl an Fernsehzuschauern bei den Olympischen Sommerspielen in Atlanta 1996 noch 3,2 Milliarden, so waren es in London 2012 bereits 4,8 Milliarden. Die Berichterstattung von den Olympischen Sommerspielen in London 2012 hatte im deutschen Fernsehen beispielsweise durchschnittliche Marktanteile von über 25 % (vgl. Quotenmeter, 2012).

Diese Entwicklung kann durch verschiedene gesellschaftliche Prozesse erklärt werden. *Ökonomisch* kommt es in dem genannten Zeitraum im Zuge von Wohlstandsgewinnen zu einem höheren Budget der wichtigsten Konsumressourcen Freizeit und Geld, welches sich im Konsum von Unterhaltungsgütern, zu welchen auch der Zuschauersport gehört, niederschlägt.

Soziologisch erreicht die Individualisierung der Gesellschaft, ein freilich schon viel älteres Phänomen (vgl. z. B. Durkheim, 1893/1977), eine beschleunigte Dynamik, was zu einer fortschreitenden Erosion traditioneller Bindungen und großfamiliärer Strukturen führt. Im Zusammenspiel mit der zunehmenden Emanzipation von Frauen insbesondere auf dem Gebiet der Bildung und verbesserten Möglichkeiten der Geburtenkontrolle kommt es zu einer Abnahme der Fertilitätsrate und dadurch einem weiteren Anstieg der o. g. Konsumressourcen. Dem Gewinn an Freiheit nicht nur der Freizeitgestaltung, sondern (oftmals faktisch weniger freiwillig als notgedrungen; vgl. Sennett, 1998) auch der Wohnortwahl, der Bildungs- und Erwerbslaufbahn sowie letztlich der gesamten Biografie steht andererseits ein gewisser sozialer Orientierungsverlust gegenüber (vgl. Berger, 1973, S. 22).

Anthropologisch betrachtet ist der Mensch seinem Wesen nach mit dem Bedürfnis nach Identifikation mit und Bindung an eine Gruppe ausgestattet (vgl. Tajfel & Turner,

1986), welche in seiner Entwicklungsgeschichte „Überlebenseinheit“ (Elias, 1987/2001b, S. 226), d. h. Garant für Sicherheit und Güterversorgung war. Die Zuordnung zu bzw. Suche nach einer solchen Gruppe steht in der Eigenverantwortung des individualisierten Menschen (Elias, 1987/2001a, S. 167). Hierfür bieten sich sowohl das aktive Sporttreiben in einem Verein als auch der passive Sportkonsum an, insofern sich letzterer in der Gruppe vollzieht und mit der Zuordnung zu einem Verein (als ‚Fan‘) einhergeht. Für diese Zuordnung eignen sich angesichts der globalen Durchsetzung des Nationalstaatenprinzips (vgl. Anderson, 1983) und seiner sozialisationsbedingt individuellen Verinnerlichung auch für die Nation wettkämpfende Mannschaften und Athleten gut, wie die außerordentliche Beliebtheit von Fußballweltmeisterschaften und Olympischen Spielen zeigt. Hinzu kommt, dass der Sport besonders gut für internationale Vergleiche geeignet ist, weil im globalisierten Sportsystem kulturunabhängig eine universale „Weltsprache“ (Werron, 2010, S. 444) – Messung, Leistung, Rekord, Erfolg, Ranglisten; kurzum: Produktion von Differenz – gilt,⁵⁶ was seine frühe Globalisierung überhaupt erst ermöglicht hat (vgl. auch Werron, 2012, S. 347f.). Wie weit diese schon vorangeschritten ist, lässt sich an der Macht der Weltverbände – etwa bei der Regelgebungskompetenz – im Vergleich zu politischen supranationalen Organisationen erkennen.

Die Beobachtung sportlicher Konkurrenzen bietet sich zunächst aufgrund der generell durch Film, Fernsehen und Internet stark visuell geprägten Freizeitgestaltung als eine Möglichkeit der Freizeitverwendung an. Im Vergleich zu vielen anderen visuellen Unterhaltungsgütern bietet der passive Sportkonsum jedoch in höherem Maße

- *reale, dazu meist in Echtzeit verfolgte Ereignisse* in einer ansonsten stark fiktional geprägten Unterhaltungsindustrie,
- *reale Vergleiche und klare Entscheidungen* (Sieg/Niederlage) mit legitimer gruppenspezifischer (z. B. nationaler) Aufladung in einer ansonsten stark durch Pluralismus, Toleranz, Relativismus und eine historisch bedingt kritische Haltung bereits gegenüber gemäßigt nationalistischen Einstellungen geprägten Gesellschaft,
- *Authentizität der Akteure* im Kontrast zu einem ansonsten beim Verhalten im öffentlichen, d. h. beobachtbaren Raum stark durch Selbstkontrolle geprägten Handeln (vgl. Goffman, 1959; Levine, Alexander & Hansen, 2010) und
- Spannung in einer ansonsten stark durch Sicherheit und Risikokontrolle geprägten Gesellschaft (vgl. Kaufmann, 1970, S. 62).

Falls darüber hinaus mit einem bestimmten Team oder Athleten sympathisiert wird und dieses/dieser erfolgreich ist/sind, so ist der passive Sportkonsum mehr als ein bloßes

⁵⁶ (Fußnote 6) Zu den wenigen Ausnahmen zählen einige ostasiatische Kampfkünste (z. B. Wing Chun), welche sich alleine schon begrifflich von den Kampfsportarten abgrenzen und in denen die für den Spitzensport typische Verengung auf den Wettbewerbsgedanken abgelehnt wird (vgl. Weinmann, 1998, S. 18).

Unterhaltungsgut. Aufgrund der Identifikation kommt es zum „basking in reflected glory“ (kurz BIRG-Phänomen) (Cialdini, Borden, Thorne, Walker, Freeman & Sloan, 1976), d. h. zur Projektion des Erfolgs und der damit assoziierten symbolischen, emotionsbehafteten Güter wie Freude, Ruhm, Stolz etc. seitens der Anhängerschaft auf sich selbst. Es vollzieht sich mithin eine Multiplikation dieser Güter von der individuellen bzw. korporativen auf die kollektive Ebene, also zu öffentlichen Gütern, gleichwohl präferenzbedingt nur ein mehr oder weniger großer Teil der Öffentlichkeit sie konsumiert. Letzteres verhält sich bei den meisten öffentlichen Gütern demgemäß und ist so lange unproblematisch, wie ihre Produktion nicht durch öffentliche Ausgaben finanziert wird, wie dies etwa weitgehend beim durch Mitgliederbeiträge, ehrenamtliches Engagement und private Sponsoren finanzierten Vereins(spitzen)sport der Fall ist. Gewinnt beispielsweise Bayern München die Champions League, so entstanden denjenigen, die sich nicht darüber freuen, so gut wie keinerlei Kosten im Zusammenhang mit der Leistungserstellung. Ist Spitzensport hingegen öffentlich, d. h. durch Steuern finanziert, so entstanden denjenigen, die sich nicht über einen Erfolg deutscher Spitzensportler freuen, ebenso Kosten wie denjenigen, die sich darüber freuen. So stellt sich stets die Legitimationsfrage, wenn auch zumeist dem Prinzip der Repräsentativdemokratie gemäß nicht in Form öffentlicher Debatten.⁵⁷ Implizit schwingt sie aber bei jeder Ausgabeentscheidung der öffentlichen Hand mit.⁵⁸

Im Anschluss an unsere theoretischen Überlegungen formulieren wir folgende Hypothesen:

Hypothese 1a: Die Mehrheit der Befragten ist bereit, für den deutschen Medaillenerfolg bei den Olympischen Sommerspielen 2016 mehr Steuern zu zahlen.

Hypothese 1b: Die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der deutschen Bevölkerung für den deutschen Medaillenerfolg liegt über den aktuell geleisteten durchschnittlichen Zahlungen.

Um die Entscheidung für eine grundsätzliche Zahlungsbereitschaft sowie für die Höhe der Zahlungsbereitschaft begründen zu können, müssen die Motive dargelegt werden. Die Annahmen in diesem Kontext lauten:

Hypothese 2a: Je größer der emotionale Nutzen aus dem nationalen Sporterfolg ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit für eine grundsätzliche Zahlungsbereitschaft.

⁵⁷ (Fußnote 7) Gibt es solche Debatten dennoch, so sind sie in der Regel nicht nur von den Medien selektiert (McCombs & Shaw, 1972), sondern können diese die öffentliche Debatte auch inhaltlich und somit die öffentliche Meinung beeinflussen.

⁵⁸ (Fußnote 8) Da in einem demokratischen Rechtsstaat alle Staatsausgaben einer Legitimation bedürfen, die auf das Staatsvolk zurückzuführen sein sollte (vgl. Gröpl, 2008), sollte dieses (eigentlich) bei der Entscheidungsfindung mit eingebunden werden. Somit besitzt der Staat in der Repräsentativdemokratie ein Informationsdefizit, insoweit er nationalen Sporterfolg nicht als meritorisches Gut definiert (vgl. auch Abschnitt 3.1.8 dieses Aufsatzes).

Hypothese 2b: Je größer der emotionale Nutzen aus dem nationalen Sporterfolg ist, desto höher sind die Zahlungsbereitschaftsbeträge.

3.1.5 Forschungsstand

Bislang wurde erst in wenigen Studien hierzulande die Zahlungsbereitschaft der Bevölkerung für bestimmte sportliche Erfolge mithilfe der Kontingenten Bewertungsmethode geschätzt. Für Deutschland ermitteln Rätzel und Weimann (2006) die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft für ein Finale mit deutscher Beteiligung bei der Fußballweltmeisterschaft 2006. Sollte das deutsche Team das Endspiel erreichen, so wären die Befragten bereit, durchschnittlich 10,78 € dafür auszugeben. Bei der Hochrechnung der Werte auf die deutsche Bevölkerung ergibt sich für das Erreichen des Finales mithin ein positiver Wohlfahrtseffekt in Höhe von 327 Millionen Euro. Für den Gewinn des Weltmeistertitels bei der Fußballweltmeisterschaft 2010 ermitteln Wicker, Prinz und von Hanau (2012) eine Zahlungsbereitschaft von durchschnittlich 26 € pro deutschem Bundesbürger. Immaterielle Faktoren, wie etwa die Identifikation mit dem Land oder dem Nationalteam sowie die individuelle und nationale Bedeutung eines Gutes haben einen signifikanten Einfluss auf die individuelle Zahlungsbereitschaft.

Die Wertermittlung nationaler Sporterfolge bei Olympischen Spielen stand ebenfalls im Fokus vergangener Zahlungsbereitschaftsstudien. Wicker, Kiefer und Dilger (2013) untersuchen wenige Monate vor Beginn der Olympischen Spiele in London 2012 vergleichend den Wert nationalen Sporterfolges bei diesem Ereignis sowie der Fußball-Europameisterschaft im selben Jahr. Die Ergebnisse zeigen, dass die deutsche Bevölkerung für den Titelgewinn bei der Fußball-Europameisterschaft 2012 im Durchschnitt 47,31 € zu zahlen bereit wäre. Im Hinblick auf die Olympischen Spiele 2012 in London wären die Befragten durchschnittlich bereit, für den ersten Platz im Medaillenspiegel 37,06 € zu zahlen. Der aggregierte Wert für einen ersten Platz im Medaillenspiegel bei den Olympischen Spielen 2012 in London beträgt 2,6 Milliarden Euro (im Vergleich dazu hat der Gewinn der Europameisterschaft 2012 einen aggregierten Wert von 3,3 Milliarden Euro).⁵⁹

Eine deutlich geringere durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der deutschen Bevölkerung von 6,13 € für einen ersten Platz im Medaillenspiegel sowie 5,21 € für einen deutschen Sieg in der Leichtathletik bei den Olympischen Sommerspielen in London 2012 schätzen Wicker, Hallman, Breuer und Feiler (2012), deren Untersuchung ein Jahr vor dem Beginn der Olympischen Spielen in London 2012 durchgeführt worden ist. Regressionsanalysen zeigen, dass das Konsumkapital und wiederum immaterielle Faktoren einen signifikanten Effekt auf die Zahlungsbereitschaft haben.

Die bislang umfangreichste Studie zur Schätzung der Zahlungsbereitschaft für olympische Sporterfolge in der deutschen Bevölkerung stammt von Breuer und

⁵⁹ (Fußnote 9) Grundlage für die Hochrechnung ist die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft aller Personen über 16 Jahre multipliziert mit dem Populationsumfang.

Hallmann (2011). Die Autoren ermitteln dabei für verschiedene spezifische (Arten) des nationalen Erfolges bei Olympischen Sommerspielen mittlere Zahlungsbereitschaften zwischen 5 und 10 € (Medianwert). Bezogen auf den ersten Platz im Medaillenspiegel bei den Olympischen Sommerspielen in London 2012 ist ein Drittel der deutschen Haushalte beispielsweise bereit, durchschnittlich 17 € zu zahlen. Zwei Drittel der deutschen Bevölkerung würden der Studie zufolge 3 € pro Jahr für ein Athleten-Förderprogramm nach kanadischem Vorbild zahlen, für welches von Humphreys, Johnson, Mason und Whitehead (2011) die Zahlungsbereitschaft der kanadischen Haushalte untersucht wurde. Dieses Programm hatte das Ziel, die Anzahl der gewonnenen Medaillen bei den Olympischen Winterspielen in Vancouver 2010 zu erhöhen. Die Autoren ermitteln, dass die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft für das Programm ‚Own the Podium‘ von 44,96 kanadischen Dollar vor dem Beginn der Olympischen Winterspiele 2010 in Vancouver auf 91,42 kanadische Dollar pro kanadischen Haushalt nach den Olympischen Winterspielen, bei denen Kanada im Medaillenspiegel den ersten Platz belegte, gestiegen ist. Der aggregierte Wert der durchschnittlichen Zahlungsbereitschaft der Haushalte nach den Olympischen Spielen beträgt 1,14 Milliarden kanadische Dollar (ca. 0,86 Milliarden Euro). Über die dreijährige Laufzeit des Programms ergeben sich somit 3,4 Milliarden kanadische Dollar (ca. 2,5 Milliarden Euro).

3.1.6 Forschungsmethode

Da der Wert für nationalen Sporterfolg nicht direkt monetär messbar ist, benötigt man Präferenzermittlungsverfahren, um die individuellen Präferenzen der Bevölkerung für dieses Gut zu ermitteln. Man unterscheidet dabei gemäß Bateman, Carson, Day, Hanemann und Hanley (2002, S. 20f.) zwischen offenbarten („revealed“) und geäußerten („stated“) Verfahren. Methoden der offenbarten Präferenzen nutzen Informationen von Märkten, die mit dem Gut verbunden sind. Für den vorliegenden Untersuchungsgegenstand ist diese Vorgehensweise nicht realisierbar, da kein solcher Markt existiert.⁶⁰ Für einen ersten Zugang zum Forschungsfeld sowie für vergleichende Ergebnisse zu anderen Zahlungsbereitschaftsstudien haben wir daher eine der Techniken der geäußerten Präferenzen gewählt, nämlich die Kontingente Bewertungsmethode (KBM).⁶¹ Hierbei werden Präferenzen durch direktes Erfragen der Zahlungsbereitschaft (oder der Auswahl aus einer Zusammenstellung von Alternativen) ermittelt. Das Ziel der Kontingenten Bewertungsmethode ist eine Schätzung des monetären Wertes einer Änderung des Zustandes des zu untersuchenden öffentlichen Gutes (vgl. Mitchell & Carson, 1989). Durch hypothetische oder tatsächliche Projekte (Szenarien) kann sich die Änderung des Zustandes dabei sowohl auf die Qualität als auch auf die Quantität des öffentlichen Gutes bzw. ein höheres oder niedrigeres

⁶⁰ (Fußnote 10) Dies ist so, weil Olympische Spiele von der großen Mehrheit der Konsumenten daheim und im frei empfangbaren Fernsehen konsumiert werden.

⁶¹ (Fußnote 11) Ergänzend zu der hier verwendeten Kontingenten Bewertungsmethode gibt es noch zahlreiche weitere Techniken der ökonomischen Bewertung (z. B. Reisekostenmethode, Marktpreismethode, Choice-Experimente uvm.) (vgl. Bateman et al., 2002, S. 28ff.), welche hier aus Platzgründen nicht weiter dargestellt werden können.

Bereitstellungsniveau beziehen. Damit eine möglichst präzise Schätzung möglich ist, muss das Befragungsinstrument einerseits den allgemeinen methodischen Erfordernissen der Umfrageforschung, andererseits speziell der Szenarientechnik entsprechen und zudem die Anforderungen der Wirtschaftstheorie erfüllen, wie etwa die korrekte Messung des Nutzens des öffentlichen Gutes (vgl. ausführlich ebd.).

3.1.6.1 Instrument der Datenerhebung

Der Fragebogen für die vorliegende Untersuchung setzt sich gemäß den Empfehlungen von Bateman et al. (2002) aus vier inhaltlich abgrenzbaren Abschnitten mit insgesamt 41 Items zusammen:

- Fragen zur persönlichen Einstellung gegenüber dem Spitzensport,
- Fragen zur Zahlungsbereitschaft für die Spitzensportförderung,
- Fragen zu Gründen und Motiven der Zahlungsbereitschaft und
- Fragen zu soziodemographischen und sozioökonomischen Charakteristika.

Der erste Abschnitt des Online-Fragebogens beginnt mit einer Reihe von kurzen einleitenden Fragen, beispielsweise zur Einstellung der Befragten gegenüber dem Medaillenerfolg von deutschen Athleten und Teams sowie zur Freude, zum Glück und zur Zufriedenheit im Zusammenhang mit dem Medaillenerfolg deutscher Athleten. Diese Items wurden zum Teil bereits bestehenden Untersuchungsinstrumenten entlehnt (z. B. Breuer & Hallmann, 2011) und zum Teil neu formuliert. Grundlage sowohl für diesen Selektions- als auch Entwicklungsprozess war eine gemeinsame Expertendiskussion von Ökonomen und Sportwissenschaftlern verschiedener Universitäten.⁶² Auch Protestitems⁶³ wurden mit in den Fragebogen aufgenommen.

Da für das Gut ‚nationale Sporterfolge‘ kein Markt existiert, auf welchem dieses zu realen Preisen gehandelt würde, wurde in einem zweiten Abschnitt ein hypothetisches Szenario erstellt, das einen hypothetischen Markt bestmöglich zu rekonstruieren versucht (Mitchell & Carson, 1989, S. 2f.). Soll die KBM zu reliablen und validen Ergebnissen führen, so müssen verschiedene Kriterien bei dem Design des Szenarios Beachtung finden (vgl. Bateman et al., 2002; Hanley, 1995; Mitchell & Carson, 1989). Bateman et al. (2002, S. 120) führen beispielsweise an:

„As all surveys, CV [contingent valuation; Anm. d. Verf.] surveys are context dependent. That is, the values estimated are contingent on various aspects of the scenario presented and the questions asked. While some elements of the survey are expected to be neutral [...], others are thought to have a significant influence on respondents' valuation. [...]

⁶² (Fußnote 12) Hierbei wurde auf die Verwendung negativ gepolter Items bewusst verzichtet, um bei der späteren Gegenüberstellung von ex post gebildeten Nutzenklassen den potenziellen Verzerrungseffekt gleich zu halten. Dies hätte ansonsten nur mit einer Positiv- und Negativpolung aller Items gewährleistet werden können, was wiederum zu einem sehr umfangreichen Fragebogen geführt hätte. In diesem Zusammenhang fiel die Entscheidung angesichts des noch sehr jungen Forschungsfeldes für eine breite Exploration möglicher Nutzenarten und damit gegen die Möglichkeit, inkonsistent Antwortende zu identifizieren.

⁶³ (Fußnote 13) Z. B. „Ich bin gegen eine Zahlungsverpflichtung.“

Hence, the design of the valuation scenario and the payment mechanism is of crucial importance for the elicitation of accurate and reliable responses”.

Als zentraler Punkt Kontingenter Bewertungsmethoden soll für das hypothetische Szenario an dieser Stelle besondere Sorgfalt verwendet werden, da die geäußerten Zahlungsbereitschaften der Befragten mit den jeweils verschiedenen Aspekten des hypothetischen Szenarios variieren (vgl. Bateman et al., 2002, S. 120). Als die drei wesentlichen Elemente eines hypothetischen Szenarios nennen Bateman et al. (2002)

- die Beschreibung der Zustandsänderung,
- die Beschreibung des (hypothetischen) Marktes und
- die Beschreibung der Zahlungsmethode.

Daran anknüpfend ist es bei der Errichtung eines hypothetischen Marktes für Medaillenerfolg von besonderer Bedeutung, erstens eine stark vereinfachte und dennoch möglichst exakte Definition, aktuelle Situation und Entwicklung des Medaillenerfolges darzulegen, damit möglichst alle Befragten verstehen, worum es sich bei der Bewertung handelt. Neben dieser Beschreibung des Status quo als Referenzzustand mit seinen nur bekanntesten und wichtigsten Attributen wird ebenfalls eine Erläuterung der Zustandsveränderung des Gutes durch entsprechende Maßnahmen vorgenommen, um dann den Zielzustand benennen zu können. In der vorliegenden Untersuchung handelt es sich bei dem Zielzustand um eine Erhöhung der Anzahl an gewonnenen Medaillen deutscher Athleten. Um eine marktnahe Situation zu simulieren, werden ergänzend Hinweise auf die individuelle Budgetrestriktion sowie mögliche Substitute des Medaillenerfolges gegeben. In dem hypothetischen Szenario folgenden Abschnitt werden zweitens der konstruierte Markt und die Institutionen, welche das Gut bereitstellen oder die für deren Veränderung verantwortlich sind, beschrieben. Eine Bewertung durch die Befragten ist von dem Vertrauen in die entsprechenden Organisationen abhängig und sollte im Kontext mitgedacht werden. Der Abschnitt gibt zudem Auskunft darüber, unter welchen Bedingungen, ab wann und wie lange die möglichst glaubwürdige Veränderung durchgeführt wird, wer für das Gut zahlen soll, wer von der Veränderung profitiert und wer eventuell einen Verlust erleidet. Die sich anschließende Beschreibung der Zahlungsmethode gibt drittens neben der Darlegung des gegenwärtigen Zustandes der Zahlung Antwort auf die Fragen, ob es sich um eine freiwillige oder verbindliche Zahlung handelt, ob sich die Zahlung auf den gesamten Haushalt oder auf den Befragten bezieht und in welchem Zeitraum, wann und wie oft die Zahlung stattfindet.

Dem Szenario schließt sich die zweistufige Ermittlung der Zahlungsbereitschaft an. In einem ersten Schritt hatten die Befragten die grundsätzliche Entscheidung zu treffen, ob sie generell bereit wären, einen erhöhten Geldbetrag in Form von Steuern dafür auszugeben, dass die Anzahl der gewonnenen Medaillen der deutschen Athleten bei den Olympischen Sommerspielen 2016 wahrscheinlich zunimmt. Als Antwortkategorien konnte zwischen ‚Ja‘, ‚Nein, nur den gleichen Betrag‘ und ‚Nein, nur einen geringeren Betrag‘ gewählt werden. In einem zweiten Schritt wurden die erhöht zahlungs-

bereiten Personen nach der maximalen Höhe ihrer Zahlungsbereitschaft gefragt. Da die Befragten mehrheitlich über keine Erfahrungen mit dem Preis des zu bewertenden Gutes verfügten und ihnen folglich eine monetäre Bewertung schwerfiel, wurden ihnen sieben Zahlungsintervalle⁶⁴ als Antwortkategorien vorgelegt. Zahlungsintervalle haben gegenüber direkten und offenen Fragestellungen den Vorteil des leichteren Ausdrucks der Zahlungsbereitschaft (vgl. Enneking, 1999; Groothuis, Johnson & Whitehead, 2004).

Da die Befragten bis zu diesem Teil des Fragebogens noch keine konkreten Informationen zu dem Thema des Medaillenerfolges erhalten hatten, wurden neben Fragen zu den Zahlungsbereitschaftsmotiven auch Aussagen mit qualitativem und quantitativem Informationsgehalt (Follow-up-Fragen) angeführt, um die Befragten zu einer umfassenden Abwägung von Vor- und Nachteilen anzuregen und ihnen anschließend die Gelegenheit zu geben, erneut über ihre zuvor geäußerte Zahlungsbereitschaft zu entscheiden (vgl. Bateman et al., 2002, S. 145ff.; Hoevenagel, 1996, S. 196ff.). Die soziodemographischen Merkmale wurden auf der Grundlage des Winkler-Indexes (Winkler & Stolzenberg, 2009) erhoben.

3.1.6.2 Stichprobe und Durchführung

Die KBM-Online-Befragung wurde im März 2013, sieben Monate nach dem Ende der Olympischen Sommerspiele in London 2012, durchgeführt. Die Stichprobe wurde aus den Teilnehmern des SocioScientific-Panels gezogen ($n = 2.300$), die deutsche Staatsbürger im Alter von über 25 Jahren sind. Von der Befragung jüngerer Panelmitglieder wurde aufgrund des hier geringen Anteils an erfahrenen Steuerzahlern abgesehen.

Alle Befragten erhielten eine E-Mail, die ein Motivationsschreiben samt Einladung zum Online-Fragebogen enthielt. Der Rücklauf betrug 378 Datensätze. Nach der Bereinigung um die Datensätze, die nicht den sozioökonomischen und demographischen Merkmalen der deutschen Steuerzahler (z. B. einem Alter unter 25 Jahren oder einem Wohnsitz nicht in Deutschland) entsprachen, ergab sich eine Auswertungsstichprobe von 332 Personen, was einer Rücklaufquote von 14,4 % entspricht.

3.1.7 Ergebnisse

Die Ergebnisdarstellung ist in zwei Abschnitte unterteilt. Der erste, deskriptive Teil liefert Auskünfte über die Struktur der Stichprobe und die Zahlungsbereitschaft der Befragten. Im zweiten, inferenzstatistischen Teil erfolgen die Hypothesenprüfung sowie die Regressionsanalysen zur Ermittlung der Einflussfaktoren auf die Zahlungsbereitschaft.

⁶⁴ (Fußnote 14) Die sieben Antwortkategorien der Zahlungsintervallliste waren ,0 bis unter 5 €', ,5 bis unter 10 €', ,10 bis unter 20 €', ,20 bis unter 30 €', ,30 bis unter 50 €', ,50 bis unter 70 €' und ,mehr als 70 €'.

Tabelle 1. (Tabelle 1:) Skalenreliabilitäten (Cronbachs Alpha) der Konstrukte ‚Individueller Nutzen‘ und ‚Gesellschaftlicher Nutzen‘ (n = 332)

Variable	Beschreibung	n	α
Aggregierte Nutzenvariablen (materiell und immateriell)			
Individueller Nutzen	(5 = sehr hoch)	316	0,919
Spitzensport-interesse	Wie schätzen Sie Ihr Interesse am Spitzensport ein? (5 = sehr hoch)		
Mitfiebern	Fiebern Sie bei den Olympischen Sommerspielen mit deutschen Sportlern mit? (5 = ja, sehr)		
Medaillen Wichtigkeit	Wie wichtig ist für Sie der Gewinn von Medaillen deutscher Sportler bei den Olympischen Sommerspielen? (5 = sehr wichtig)		
Medaillen Freude	Freuen Sie sich mit den deutschen Sportlern mit, wenn diese eine Medaille gewinnen? (5 = ja, sehr)		
Medaillen Glück	Sind Sie glücklich, wenn deutsche Sportler viele Medaillen bei Olympischen Sommerspielen gewinnen? (5 = ja, sehr)		
Medaillen Stolz	Sind Sie stolz, wenn deutsche Sportler viele Medaillen bei Olympischen Sommerspielen gewinnen? (5 = ja, sehr)		
Gesellschaftlicher Nutzen	(5 = sehr hoch)	313	0,906
Mithalten	Mir ist es wichtig, dass wir im Medaillenspiegel mithalten können und uns nicht verschlechtern. (5 = ich stimme völlig zu)		
Ansehen Deutschland	Der Gewinn von Medaillen ist wichtig für das Ansehen und die Bedeutung Deutschlands in der Welt. (5 = ich stimme völlig zu)		
Ansehen Unternehmen	Für das Ansehen der deutschen Unternehmen ist es wichtig, dass deutsche Sportler viele Medaillen gewinnen. (5 = ich stimme völlig zu)		
Fortschritt	Der Rang im Medaillenspiegel gibt den Fortschritt einer Gesellschaft wieder. (5 = ich stimme völlig zu)		
Wirtschaft	Der erhöhte Medaillenerfolg bringt für Deutschland wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Vorteile mit sich. (5 = ich stimme völlig zu)		
Arbeitsplätze	Durch eine Verbesserung des Platzes im Medaillenspiegel werden Arbeitsplätze geschaffen. (5 = ich stimme völlig zu)		
Motivation Kinder	Der Gewinn von Medaillen motiviert Kinder und Jugendliche. (5 = ich stimme völlig zu)		
Motivation Bevölkerung	Die deutsche Bevölkerung wird durch den Gewinn von Medaillen zu mehr sportlicher Betätigung motiviert. (5 = ich stimme völlig zu)		
Stimmung	Der Gewinn von Medaillen verbessert die Stimmung in Deutschland. (5 = ich stimme völlig zu)		
Vermittlung Fairness	Medaillen vermitteln den Wert Fairness, weil der im Wettkampf von großer Bedeutung ist. (5 = ich stimme völlig zu)		
Vermittlung Leistung	Medaillen vermitteln den Wert Leistung, weil der im Sport eine große Rolle spielt. (5 = ich stimme völlig zu)		
Vorbild Fairness	Olympiasieger sind in Hinblick auf Fairness Vorbilder für die Gesellschaft. (5 = ich stimme völlig zu)		
Vorbild Leistung	Olympiasieger sind in Hinblick auf Leistungsfähigkeit und Leistungswillen Vorbilder für die Gesellschaft. (5 = ich stimme völlig zu)		

Zur Reduktion der Itemanzahl wurden für die weitere Auswertung der Untersuchung ex post auf Basis von Reliabilitätsanalysen 6 bzw. 13 Items zu den Konstruktskalen ‚Individueller Nutzen‘ und ‚Gesellschaftlicher Nutzen‘ zusammengefasst (s. Tabelle 1).⁶⁵ Während der ‚individuelle Nutzen‘ ausschließlich emotionaler Natur ist, enthält die aggregierte Variable ‚Gesellschaftlicher Nutzen‘ auch materielle Nutzenarten. Die Skalenreliabilitäten liegen bei $\alpha = 0,919$ resp. $\alpha = 0,906$.

⁶⁵ (Fußnote 15) In die entsprechenden Variablen gingen alle Items gleichgewichtet ein.

3.1.7.1 Charakterisierung der Stichprobe

Die Geschlechter sind in der Stichprobe nahezu gleichverteilt (s. Tabelle 2). Im Durchschnitt sind die Befragten 40 Jahre alt und 59 % von ihnen haben einen Fachhochschul- bzw. Hochschulabschluss. Das durchschnittliche monatliche Nettoeinkommen der befragten Haushalte beträgt 2.549,09 €. Der Anteil der sporttreibenden Personen liegt bei etwa zwei Dritteln. Täglich verfolgten die Befragten durchschnittlich ca. fünf Stunden lang die Olympischen Sommerspiele in London in den Medien.

Die hier dargestellten soziodemographischen Daten weisen darauf hin, dass die Stichprobe für die deutsche Bevölkerung (vgl. Statistisches Bundesamt, 2013, S. 10) lediglich in dem Merkmal Geschlecht repräsentativ ist. Jüngere und Akademiker sind überrepräsentiert und das Haushaltsnettoeinkommen der Befragten ist unterdurchschnittlich.⁶⁶

Der Mittelwert des individuellen Nutzens von nationalem Sporterfolg ist signifikant höher als der des gesellschaftlichen Nutzens ($t = 10,99$; $df = 297$; $p < 0,001$; $\omega^2 = 28,7\%$).

Tabelle 2. (Tabelle 2:) Beschreibung der Stichprobe ($n = 332$)

Variable	Beschreibung	n	%	
Soziodemographische und sozioökonomische Variablen				
Geschlecht	Männlich	161	49,7%	
	Weiblich	163	50,3%	
Akademiker	Fachhochschul- bzw. Universitätsabschluss	194	59%	
	Anderer Abschluss	135	41%	
Sporttreiben	Vergangenes bzw. aktuelles aktives Sporttreiben	214	65,6%	
	Kein vergangenes bzw. aktuelles Sporttreiben	112	34,4%	
		n	Mittelwert	sd
Alter	Alter in Jahren	332	39,8	13,0
Haushalts-einkommen	Durchschnittliches Haushaltsnettoeinkommen in €	275	2549,1	1384,9
Medienkonsum	Anzahl der Stunden, in denen die Olympischen Sommerspiele 2012 in London durchschnittlich pro Tag über die Meldungen in den regulären Nachrichten hinaus verfolgt worden sind	329	4,77	3,63
Aggregierte Nutzenvariablen (materiell und immateriell)				
Individueller Nutzen	(1 = sehr gering; 5 = sehr hoch)	316	3,19	1,07
Gesellschaftlicher Nutzen	(1 = sehr gering; 5 = sehr hoch)	313	2,72	0,79

3.1.7.2 Zahlungsbereitschaft

Die deskriptive Statistik der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft und der Höhe des hypothetisch geleisteten Beitrages der Stichprobe ist in Tabelle 3 zusammengefasst. Lediglich 22,9 % der Befragten wären bereit, für die Förderung des Spitzensports mehr Steuern zu zahlen, während über die Hälfte der Befragten angibt, „nur den gleichen Betrag“ zahlen zu wollen ($\chi^2 = 97,59$; $df = 1$; $n = 332$; $p < 0,001$; $\Phi^2 = 54,2\%$). Hypothese

⁶⁶ (Fußnote 16) χ^2 - und t-Tests bestätigen die (nicht) signifikanten Abweichungen von der Grundgesamtheit.

1a (,Die Mehrheit der Befragten ist bereit, für den deutschen Medaillenerfolg bei den Olympischen Sommerspielen 2016 mehr Steuern zu zahlen.‘) wird somit abgelehnt.

Unter den Zahlungsbereiten ist die Kategorie „5 € bis unter 10 €“ mit 35,5 % die am häufigsten gewählte. Erwähnenswert sind zudem die 15,7 % der Zahlungsbereiten, die eine Zahlungsbereitschaft von über 30 € haben. Die linkssteile Verteilung der Zahlungsbeträge ist für Kontingente Bewertungsmethoden typisch. Viele Menschen sind demnach bereit kleinere Geldbeträge zu zahlen, aber nur wenige Personen geben Beträge an, die deutlich über dem Durchschnitt liegen (vgl. Liebe, 2007, S. 176).

Tabelle 3. (Tabelle 3:) Überblick zur grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft (ZB) und der Höhe der Zahlungsbereitschaft (n = 332)

Variable	Ausprägung	Merkmal	n	%
ZB	1	Ja	76	22,9
	2	Nein, nur den gleichen Betrag	166	50,0
	3	Nein, nur einen geringeren Betrag	90	27,1
Höhe ZB	1	0€ bis unter 5€	23	30,4
	2	5€ bis unter 10€	27	35,5
	3	10€ bis unter 20€	6	7,9
	4	20€ bis unter 30€	8	10,5
	5	30€ bis unter 50€	6	7,9
	6	50€ bis unter 70€	3	3,9
	7	über 70€	3	3,9

Die Messung der Höhe der Zahlungsbereitschaft wurde mit der Intervallmethode durchgeführt. Auf Liebe (2007, S. 174f.) bezugnehmend können daraus auf drei Weisen Mittelwerte geschätzt werden:

- über die Untergrenzen der Kategorien,
- über die Obergrenzen der Kategorien oder
- über die Mittelwerte der Kategorien.

Die hier in Tabelle 4 dargestellten Werte wurden mit der dritten Methode errechnet. In die Rechnung wurde für die Zahlungsbereiten der von ihnen genannte Betrag aufgenommen, für die Zahlungsneutralen wurde dieser auf die aktuell geschätzte zu leistende Steuerabgabe von 2,23 €⁶⁷ und für diejenigen, die lieber einen geringeren Beitrag zahlen würden, auf 1,11 € als mittlere reduzierte Zahlungsbereitschaft gesetzt. Für die höchste Kategorie (,über 70 €‘), bei der zusätzlich nach dem genauen Betrag gefragt wurde, wurden die Werte ,100 €‘ und ,120 €‘ angegeben. Die durchschnittliche

⁶⁷ (Fußnote 17) Dieser Wert ergibt sich annäherungsweise aus den Ausgaben für die Spitzensportförderung, welche aus Steuermitteln finanziert werden, dividiert durch die Anzahl der deutschen Steuerzahler.

Zahlungsbereitschaft aller Befragten ($n = 332$) liegt bei 5,29 €. ⁶⁸ Im Falle der Zahlungsbereiten liegt der Mittelwert bei 6,86 € ($n = 242$). Bei der exklusiven Betrachtung der erhöht Zahlungsbereiten liegt dieser hypothetische Betrag bei 16,97 €. Durch den signifikanten Unterschied der durchschnittlichen Zahlungsbereitschaft aller Befragten und der aktuell zu leistenden Steuern wird Hypothese 1b (‚Die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der deutschen Bevölkerung für den deutschen Medaillenerfolg liegt über den aktuell geleisteten durchschnittlichen Zahlungen.‘) bestätigt ($t = 4,36$; $df = 331$; $p < 0,001$; $\omega^2 = 5,1\%$).

Tabelle 4. (Tabelle 4:) Übersicht zur Zahlungsbereitschaft für einen erhöhten Medaillenerfolg bei den Olympischen Sommerspielen 2016 ($n = 332$)

Variable	Merkmal	n	Min.	Max.	Mittelwert	Median	%
Höhe_ZB	Jährliche ZB nur erhöht Zahlungsbereiter ($ZB > 0$)	76	3,61 €	120 €	16,97 €	7,50 €	22,9
Höhe_ZB_01	Jährliche ZB Zahlungsbereiter und Zahlungsneutraler ($ZB \geq 0$)	242	2,23 €	120 €	6,86 €	2,23 €	72,9
Höhe_ZB_02	Jährliche ZB aller Befragten ($ZB \geq 0$ und $ZB < 0$)	332	1,11 €	120 €	5,29 €	2,23 €	100,0

3.1.7.3 Multivariate Analysen

Um weiterführende Aussagen zu den Faktoren der Zahlungsbereitschaft tätigen zu können, wurden zwei Regressionsmodelle geschätzt. In dem ersten, einem Probit-Modell, wurde untersucht, welche Variablen sich signifikant auf die grundsätzliche erhöhte Zahlungsbereitschaft auswirken. Die abhängige Variable ist in diesem Modell die (zusätzliche) Zahlungsbereitschaft für einen erhöhten nationalen Sporterfolg. Das zweite Modell ist eine OLS-Schätzung zu möglichen Einflussfaktoren auf die Höhe der Zahlungsbereitschaft, welche aufgrund der oben beschriebenen Verteilungsproblematik logarithmiert wurde. Beide Modelle wurden separat geschätzt, da von der Möglichkeit ausgegangen wird, dass das grundsätzliche Vorhandensein einer Zahlungsbereitschaft und ihre Höhe von unterschiedlichen Einflussfaktoren determiniert werden.

In beiden Modellen sind die soziodemographischen und -ökonomischen Variablen, der individuelle Nutzen, der gesellschaftliche Nutzen sowie materielle und immaterielle Faktoren als unabhängige Variablen enthalten. Abgesehen von den Variablen Geschlecht, Alter, Akademiker, Haushaltseinkommen, Sporttreiben und Medienkonsum handelt es sich um mittels fünfstufiger Likert-Skalen gemessene und als quasi-intervallskaliert angenommene Variablen (vgl. Bortz, 1993, S. 27ff.; Bortz & Döring, 2006, S. 70ff.). Die zwei Regressionsmodelle haben die folgende gemeinsame Gleichung:

⁶⁸ (Fußnote 18) Wenn man von der Vermutung ausgeht, dass die Befragten, die angegeben haben, nur einen geringeren Beitrag zu zahlen, gar nichts ausgeben würden (0 €), so liegt die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft bei 5,00 €.

$$\begin{aligned}
 y = & \beta_0 + \beta_1 \text{Geschlecht} + \beta_2 \text{Alter} + \beta_3 \text{Akademiker} + \beta_4 \text{Haushaltseinkommen} \\
 & + \beta_5 \text{Sporttreiben} + \beta_6 \text{Medienkonsum} + \beta_7 \text{Individueller Nutzen} \\
 & + \beta_8 \text{Gesellschaftlicher Nutzen} + \beta_9 \text{Steuerbelastungen} \\
 & + \beta_{10} \text{Schulden Deutschland} + \beta_{11} \text{Kurze Freude} \\
 & + \beta_{12} \text{Persönlicher Profit} + \varepsilon
 \end{aligned}$$

Tabelle 5 fasst die Ergebnisse der Regressionsanalysen zusammen. Die erste Zahlenspalte enthält die Ergebnisse des Probit-Modells zur grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft. Die zweite Zahlenspalte gibt die OLS-Schätzung zur Höhe des hypothetisch geleisteten Beitrags wieder.

Tabelle 5. (Tabelle 5:) Ergebnisse multivariater Analysen

Variable	Probit ZB	OLS Ln Höhe ZB
Geschlecht (0 = weiblich, 1 = männlich)	-0,153 (0,828)	-0,530 (-0,393)
Alter in Jahren	0,006 (0,798)	0,184 (1,328)
Akademiker (0 = ein, 1 = ja)	-0,256 (0,271)	-0,213 (-1,456)
Haushaltseinkommen in €	2,670E-6 (0,002)	-0,001 (-0,006)
Sporttreiben (0 = nein, 1 = ja)	-0,122 (0,479)	0,079 (0,595)
Medienkonsum in Stunden	0,010 (0,171)	-0,025 (-0,188)
Individueller Nutzen	0,244** (4,752)	0,270 (1,286)
Gesellschaftlicher Nutzen	0,464*** (8,910)	0,339* (1,820)
Steuerbelastungen	-0,047 (0,412)	-0,269* (-1,971)
Schulden Deutschland	-0,332*** (18,259)	-0,112 (-0,816)
Kurze Freude	-0,045 (0,270)	0,274 (1,571)
Persönlicher Profit	0,073 (0,211)	0,427*** (2,824)
Pseudo-R ² /angepasstes R ²	0,253	0,383
F		3,331
p	0,000	0,003
n	228	45

Dargestellt sind in der Probit-Analyse die Lageschätzer und in der OLS-Schätzung die standardisierten Koeffizienten (***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1; Wald- bzw. t-Werte in Klammern).

Personen, die einen hohen individuellen und gesellschaftlichen Nutzen von nationalem Sporterfolg wahrnehmen, weisen eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit auf, zahlungsbereit zu sein (Bestätigung der Hypothese 2a („Je größer der emotionale Nutzen aus dem nationalen Sporterfolg ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit für eine grundsätzliche Zahlungsbereitschaft')). Den größten Einfluss auf die Zahlungsbereitschaft besitzt die Sorge um die Staatsfinanzen. Je mehr die Befragten der Meinung sind, dass Deutschland angesichts seiner Schulden nicht noch mehr Geld in

den Spitzensport investieren sollte, desto geringer ist die Bereitschaft zu einer Steuererhöhung. Auch bei den Nutzenaggregaten überwiegen die kollektiven, teils materiellen Gesichtspunkte in ihrem Einfluss. Keine Rolle für eine grundsätzliche Zahlungsentscheidung spielen unter anderem das Alter, das Geschlecht, die Höhe des Haushaltseinkommens, früheres oder aktuelles Sporttreiben (als Facette des Konsumkapitals; vgl. Stigler & Becker, 1977) sowie das Bildungsniveau der Befragten (Nicht-Akademiker versus Akademiker).

Gemessen an McFadden's Pseudo- R^2 klärt das Probit-Modell 25,3 % der Varianz, was angesichts der eher konservativen (aber verlässlicheren; vgl. Shtatland, Moore & Barton, 2000; Shtatland, Kleinman & Cain, 2002) Schätzung dieses Testverfahrens als hoch eingestuft werden kann.

Auch das OLS-Modell weist mit 38,3 % eine eher hohe Varianzklärung auf. Diese rührt insbesondere von dem sehr signifikanten Effekt des persönlichen Profitierens von deutschem Olympiaerfolg auf die Höhe der Zahlungsbereitschaft her. Während dieser Einfluss auf dem 1 %-Niveau signifikant ist, zeigt sich, dass der gesellschaftliche Nutzen und die empfundene Höhe der persönlichen Steuerbelastungen lediglich tendenziell signifikant sind (α -Fehlerniveau von 10 %). Auch in diesem Modell haben die Variablen Alter, Geschlecht, Haushaltseinkommen, Konsumkapital (Sporttreiben) und Bildungsniveau einer Person (Akademiker) keinen signifikanten Einfluss auf die abhängige Variable. In diesem Zusammenhang ist Hypothese 2b (‚Je größer der emotionale Nutzen aus dem nationalen Sporterfolg ist, desto höher sind die Zahlungsbereitschaftsbeträge‘) zu verwerfen.

3.1.8 Diskussion und Ausblick

Die vorliegende Untersuchung schätzt, dass 22,9 % der Bundesbürger für einen höheren Medaillenerfolg deutscher Athleten mehr Steuern zu zahlen bereit sind. Dieser Anteil erscheint auf den ersten Blick gering,⁶⁹ korrespondiert jedoch mit KBM-Studien aus anderen nationalen und internationalen Fachdisziplinen (vgl. Meyerhoff, 2004⁷⁰; Liebe, 2007⁷¹). Der Großteil der Befragten (53,6 %) gibt an, denjenigen Betrag an Steuern zahlen zu wollen, welchen er aktuell bereits leistet. Dieses Verhalten ist auf die Eigenschaft des zu bewertenden Gutes einerseits und der Methode andererseits zurückzuführen. Die KBM fordert die Befragten dazu auf, einen Preis für ein Gut zu nennen, für welches es keinen Markt gibt und folglich keine Erfahrungen

⁶⁹ (Fußnote 19) Beispielhaft sei an dieser Stelle zum Vergleich die Untersuchung von Preuß und Werkmann (2011) anzuführen. Für die Ausrichtung der Olympischen Spiele in München 2018 wären 42,5 % der Befragten bereit, einen Geldbetrag zu zahlen.

⁷⁰ (Fußnote 20) Zum Schutz der Elbe erwiesen sich 22,1 % der Befragten als zahlungsbereit – für die verwendete Stichprobe ergibt sich eine mittlere jährliche Zahlungsbereitschaft von 14,80 €. Zum Schutz des Wattenmeeres vor den Folgen des Klimawandels erwiesen sich 23,8 % als zahlungsbereit – der Mittelwert für die jährliche Zahlungsbereitschaft aller Befragten liegt bei 48 €.

⁷¹ (Fußnote 21) 28 % der Befragten sind grundsätzlich bereit einen Geldbetrag für den Waldumbau und Veränderungen biologischer Vielfalt zu bezahlen; im Falle aller Befragten liegt der Mittelwert der Zahlungsbereitschaft bei 6,86 €.

auf Seiten der Befragten mit der monetären Bewertung existieren (vgl. Hoveenagel, 1996, S. 199). Die ungewohnte Budgetentscheidung führt dazu, dass nur wenige eine Zahlungsbereitschaft benennen können. Viele Befragte entziehen sich daher dieser Entscheidung und überlassen sie einer besser informierten Gruppe der Bevölkerung bzw. der Regierung. Dies kann als Vertrauen in das politische System der Repräsentativdemokratie und seine Entscheider interpretiert werden. Ferner kann angenommen werden, dass für dieses Desinteresse auch der relativ zum eigenen Einkommen geringe Betrag bzw. der geringe Anteil am Bundeshaushalt eine Rolle spielen.

Die hier geschätzte Höhe der Zahlungsbereitschaft liegt etwas niedriger als in vorangegangenen Untersuchungen (vgl. Breuer & Hallmann, 2011; Wicker et al., 2012; Wicker, Kiefer & Dilger, 2013). Dennoch kann dieser Wert als überschätzt betrachtet werden, weil mit der KBM – wenn auch in geringerem Maße als mit anderen Methoden zur Bestimmung der Zahlungsbereitschaft – der wahre Wert in der Regel überschätzt wird (s. unten).⁷² Wenngleich die KBM zu geringen Überschätzungen führt, so dient sie gleichwohl als erster notwendiger, wenn auch nicht hinreichender Zugang zu Forschungsgegenständen wie dem vorliegenden. Ferner gelten die aus Kontingenten Bewertungsmethoden resultierenden Ergebnisse als Orientierungswerte für die Festlegung der Reichweite von Preisvariablen im Rahmen der Anwendung weiterführender Methoden zur Bestimmung von Zahlungsbereitschaften (wie z. B. bei Discrete-Choice-Experimenten) (vgl. Bennett & Adamowicz, 2001, S. 50).

Nationaler Sporterfolg ist ein Gut, welches seinem Konsumenten hauptsächlich einen emotionalen Nutzen spendet. Die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft für dieses Gut liegt zwar auch hierin, jedoch noch stärker in der wahrgenommenen Schuldenlast Deutschlands und dem angenommenen gesellschaftlichen Nutzen des Spitzensports, also in kollektivorientierten Motiven begründet. Die generelle Zahlungsbereitschaft wird mithin stark durch wertrationale, danach durch emotionale und kaum durch zweckrationale Motive determiniert. Dahingegen wird die Höhe der Zahlungsbereitschaft gerade durch letztere bestimmt: Der eigene Profit einer Person vom olympischen Erfolg deutscher Athleten ist hierfür der wichtigste Prädiktor und auch die Wahrnehmung der Höhe der individuellen Steuerlast spielt eine Rolle. Die zusätzliche Zahlung wird hier offenbar als (mehr oder weniger) Rendite versprechende Investition betrachtet. Ein weiterer interessanter Aspekt ist, dass sozioökonomische Faktoren entgegen vorherigen Studien (vgl. Atkinson, Mourato, Szymanski & Ozdemiroglu, 2008; Johnson, Mondello & Whitehead, 2007; Liebe, 2007; Owen, 2006; Wicker et al., 2012) keinen Einfluss auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft oder auf die Höhe des hypothetisch zu leistenden Geldbetrages haben. Neben der geringen zur Disposition stehenden aktuellen Steuerlast könnte eine Erklärung dafür sein, dass der tendenziell signifikante Effekt der persönlichen ‚schon zu hohen‘ Steuerbelastungen als Substitut des Einkommens gedeutet werden kann. Dieser Faktor spiegelt mittelbar

⁷² (Fußnote 22) List und Gallet (2001) kamen beispielsweise durch 174 vergleichende Zahlungsmessungen zu der Schlussfolgerung, dass Zahlungsbereitschaften in hypothetischen Situationen im Durchschnitt um das Dreifache höher liegen als in realen Zahlungssituationen.

die subjektive, wirtschaftliche Lage des Befragten wider und dient als ein schwaches Maß für seine Budgetrestriktion (vgl. Liebe, 2007, S. 193).⁷³ Gleiches gilt für den signifikanten Effekt der als zu hoch bewerteten Staatsschulden, wenn auch hier wiederum stärker aus gesellschaftlicher Perspektive.

Zwar liegt die über alle Befragten gemittelte Steuerzahlungsbereitschaft deutlich über dem aktuellen Wert von (rein rechnerisch) 2,23 €. Hierzu gilt es jedoch erstens zu bedenken, dass das Spektrum der nennbaren Beträge einseitig am unteren Ende durch den Nullpunkt begrenzt ist, was insbesondere aufgrund der geringen Höhe des aktuellen Wertes zu einer Verzerrung nach oben geführt haben könnte. Zweitens stellt das Ergebnis, dass sich weniger Befragte für eine Erhöhung als für eine Reduzierung des aktuell gezahlten Betrages aussprechen, zunächst keine hinreichende demokratische Legitimation für die vom DOSB geforderte Erhöhung der Spitzensportfördermittel dar. Zwar ließe sie sich theoretisch über eine Definition nationalen Sporterfolgs als meritorisches Gut rechtfertigen. Hierzu müsste der Konsum nationalen Sporterfolgs positive externe Effekte mit sich bringen und daher für die Allgemeinheit unabhängig vom individuellen Nutzen als wünschenswert eingestuft werden (vgl. Musgrave, 1974, S. 15ff.). Tatsächlich wirkt sich zwar unter den Befragten die Annahme solcher Effekte (z. B. Motivation zum aktiven Sporttreiben, welches entsprechende Gesundheitseffekte nach sich zieht) steigernd auf die Zahlungsbereitschaft aus. Allerdings wird dieser Gemeinnutzen nationaler Sporterfolge von den Befragten deutlich niedriger bewertet als der individuelle, sodass zumindest eine demokratische Legitimation einer Einstufung als meritorisches Gut nicht vorliegt. In diesem Sinne kann auch die intensiv betriebene öffentliche Kommunikation dieser gemeinwohldienlichen Effekte seitens des DOSB als strategisch zweckmäßig bezeichnet werden. Aus wissenschaftlicher Perspektive steht ihr empirischer Beleg freilich (noch) aus.

Die Ergebnisse dieser Zahlungsbereitschaftsstudie geben einen ersten ungefähren Anhaltspunkt dafür, welchen Wert die deutsche Bevölkerung der Erhöhung des nationalen Sporterfolgs beimisst und weisen ferner auf die Zahlungsbereitschaft auf strukturell ähnliche Güter hin. So kann davon ausgegangen werden, dass die Ergebnisse für gewisse Güter, die dem Charakter des Zuschauersports als hauptsächlichem Konsum- bzw. Unterhaltungsgut entsprechen, übertragbar sind (als Beispiel sei an dieser Stelle der öffentlich-rechtliche Rundfunk anzuführen). Bei Gütern hingegen, die wesentlich andere Eigenschaften aufweisen, sind keine Analogieschlüsse möglich. Das ist für Güter wie z. B. Bildung der Fall, deren Bereitstellung und Konsum auch eine Zukunftsinvestition bedeuten.

Jedoch besteht in der Literatur Einigkeit darüber, dass die hypothetisch geäußerten Zahlungsbereitschaften tatsächlich gezahlte Beträge zumeist übersteigen, etwa weil es sozial erwünscht, aber individuell nicht rational ist, einen Beitrag für öffentliche

⁷³ (Fußnote 23) Dagegen spricht jedoch die ja gerade höhere Einkommenschichten treffende Steuerprogression.

Güter zu leisten. Die zentrale Frage weiterer Untersuchungen ist demnach, inwiefern die hypothetischen Beträge die tatsächlichen widerspiegeln.

Bei Kontingenten Bewertungsmethoden gibt es gemäß Bräuer und Suhr (2005, S. 158ff.) grundsätzlich zwei Herangehensweisen, um potenzielle Verzerrungen (z. B. durch soziale Erwünschtheit) zu umgehen: Ex-ante und Ex-post-Verfahren versuchen, die Diskrepanz zwischen tatsächlicher und hypothetischer Zahlungsbereitschaft zu minimieren. Unter Ex-ante-Verfahren zählt neben dem Fragebogendesign, welches beispielsweise, wie hier geschehen, den Befragten an seine Budgetrestriktion erinnern sollte, auch der Einsatz von Verhaltensmodellen, welche Werte und Einstellungen der Befragten berücksichtigen (vgl. z. B. Sauer, 2010). Ex-post-Verfahren zur nachträglichen Korrektur verwenden Kalibrierungsfaktoren, mathematische Verfahren oder Interpretationsvarianten⁷⁴ zur Korrektur der Zahlungsbereitschaftsergebnisse. Kalibrierungsfaktoren sollen die geäußerten, methodenbedingt verzerrten Zahlungsbereitschaften um einen gewissen Prozentsatz reduzieren (vgl. Bräuer & Suhr, 2005; Fox, Shogren, Hayes & Kliebenstein, 1998). Es bestehen allerdings in der fachwissenschaftlichen Diskussion stark unterschiedliche Auffassungen über die Höhe dieser Reduktion. So werden neben Referenzwerten für Kalibrierungen auch ‚Ad-hoc‘-Kalibrierungsfaktoren von beispielsweise 0,5 (NOAA, 1996; Bräuer, 2002) vorgeschlagen, sollten keine weiteren empirischen Ergebnisse vorliegen (vgl. Arrow et al., 1993). Carson et al. (1996, S. 94) ermitteln anhand ihrer Meta-Analyse, dass ein Kalibrierungsfaktor von unter 0,5 nur für fünf Prozent der von ihnen untersuchten Studien zutrifft. In-sample-Vergleiche weisen dahingegen einen Mittelwert der Kalibrierungsfaktoren von 0,42 auf; mit öffentlichen Gütern durchgeführte Studien einen solchen von 0,37 (vgl. Sauer & Marggraf, 2013, S. 93).

Wie aus der Anzahl der obigen Verfahren und Kalibrierungsfaktoren ersichtlich wird, existiert keine universell einsetzbare Strategie, um Verzerrungen aus einer Kontingenten Bewertungsmethode zu minimieren, da die Schätzungen von zu vielen unterschiedlichen Faktoren abhängig sind (z. B. dem Zahlungsverhikel oder der Art des zu bewertenden Gutes). Das adäquate Vorgehen hängt von Forschungsgegenstand und -frage ab. Die weitere Untersuchung der vorliegenden Problemstellung könnte in zwei Richtungen erfolgen. So hat sich erstens gezeigt, dass sich sehr viele Befragte nicht zu ihren Präferenzen bzw. ihrer Zahlungsbereitschaft für nationalen Sporterfolg äußern, was in Desinteresse oder einem Mangel an Information begründet liegen kann. Diese sehr große Gruppe überlässt die Entscheidung über die Höhe der Steuern einer kleineren, besser informierten Gruppe bzw. gemäß dem Prinzip der Repräsentativdemokratie dem Staat. Da dieser nichtsdestoweniger die Bedürfnisse der Bevölkerung befriedigen soll, bedarf es aus seiner Perspektive anderer Methoden als der Schätzung von Zahlungsbereitschaften. Infrage kommt die Ermittlung sogenannter offener Präferenzen (‚revealed preferences‘), die den relativen Wert von natio-

⁷⁴ (Fußnote 24) Bräuer und Suhr (2005, S. 159) führen unter den mathematischen Verfahren die Ausreißer-Eliminierung sowie den Umgang mit Protestantworten und Null-Antworten an; Minimallegal-Verfahren und Mehrheitsfähigkeit gehören zu den Interpretationsvarianten.

nalem Sporterfolg erfassen. Die Präferenzen werden bei diesen Techniken aus den auf Märkten für vergleichbare, private Güter gezahlten Preisen abgeleitet. Hierfür käme etwa der (im Bevölkerungsdurchschnitt) gezahlte Betrag für Sport im Bezahlfernsehen infrage.

Die zweite Richtung zukünftiger Untersuchungen besteht weiterhin in der Erfassung geäußerter Präferenzen, nämlich in Form von Discrete-Choice-Experimenten. Zum einen käme hierbei das Wählen zwischen nationalem Sporterfolg und anderen öffentlichen Gütern, für welche die Zahlungsbereitschaft bereits besser bekannt ist (z. B. Umweltgüter), infrage. Zum anderen wäre damit eine Differenzierung insofern möglich, als die Bevölkerungspräferenz für nationalen Sporterfolg in Bezug auf Erfolgsniveau sowie veranstaltungs- und sportartendifferenziert ermittelt werden könnte, da diese Aspekte bislang noch offen sind.⁷⁵

Da eine gewidmete Zahlung von Steuern grundsätzlich nicht möglich ist und mithin Probanden auch nicht angeboten werden kann, muss zuletzt ungeklärt bleiben, wie hoch die tatsächlich getätigten Steuerzahlungen für nationalen Sporterfolg wären. Eine derartige Widmung ist allerdings bei Zahlungen möglich, die vollkommen freiwillig erfolgen, wie etwa Spenden. Hier ließen sich hypothetische anhand tatsächlicher Zahlungen validieren.

3.1.9 Literatur

- Akerlof, G.A. (1976). The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales. *Quarterly Journal of Economics*, 90 (4), 599–617.
- Anderson, B. (1983). *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. London: Verso.
- Arrow, K.J., Solow, R., Portney, P.R., Leamer, E.E., Radner, R. & Schumann, H. (1993). Report on the NOAA Panel on contingent valuation. *Federal register*, 58, 4602–4614.
- Atkinson, G., Mourato, S., Szymanski, S. & Ozdemiroglu, E. (2008). Are We Willing to Pay Enough to 'Back the Bid?': Valuing the Intangible Impacts of London's Bid to Host the 2012 Summer Olympic Games. *Urban Studies*, 45 (2), 419–444.
- Bateman, I., Carson, R.T., Day, B., Hanemann, W.M. & Hanley, N. (2004). *Economic valuation with stated preference techniques. A manual*. Cheltenham: Edward Elgar.

⁷⁵ (Fußnote 25) Die unterschiedlich hohen Einschaltquoten bei Olympischen Sommerspielen zeigen beispielsweise, dass die Bevölkerungsgruppen bestimmte Sportarten präferieren. Laut Quotenmeter (2012) hatten bei den Olympischen Sommerspielen 2012 in London im deutschen Fernsehen die letzten ausgetragenen Schwimmwettbewerbe von Michael Phelps sechs Millionen Zuschauer (24,4 % der 14-49-Jährigen Zuschauer), das Stabhochsprungfinale mit zwei deutschen Athleten 6,32 Millionen (26,2 % der 14-49-Jährigen Zuschauer) und der 200-Meter-Sprint mit Usain Bolt 6,86 Millionen Zuschauer (27,4 % der 14-49-Jährigen Zuschauer).

- Bennett, J. & Adamowicz, V. (2001). Some Fundamentals of Environmental Choice Modelling. In J. Bennett & R. Blamey (eds.), *The choice modelling approach to environmental valuation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Berger, P.L. (1973). *Zur Dialektik von Religion und Gesellschaft. Elemente einer soziologischen Theorie*. Frankfurt am Main: Fischer.
- Bortz, J. (1993). *Statistik für Sozialwissenschaftler* (4., vollst. überarbeitete Aufl.). Berlin [u.a.]: Springer.
- Bortz, J. & Döring, N. (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation. Für Human- und Sozialwissenschaftler* (4., überarbeitete Aufl.). Heidelberg: Springer.
- Bräuer, I. (2002). *Artenschutz aus volkswirtschaftlicher Sicht. Die Nutzen-Kosten-Analyse als Entscheidungshilfe*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Bräuer, I. & Suhr, A. (2005). Ergebnisse von Zahlungsbereitschaftsanalysen – Interpretation und Verwendung. In R. Marggraf, I. Bräuer, A. Fischer, S. Menzel, U. Stratmann & A. Suhr (Hrsg.), *Ökonomische Bewertung bei umweltrelevanten Entscheidungen – Einsatzmöglichkeiten von Zahlungsbereitschaftsanalysen in Politik und Verwaltung* (S. 149–184). Marburg: Metropolis.
- Breuer, C. & Hallmann, K. (2011). *Die gesellschaftliche Relevanz des Spitzensports in Deutschland* (1. Aufl.). Köln: Strauß.
- Carson, R.T., Flores, N.E., Martin, K.N. & Wright, J.L. (1996). Contingent Valuation and Revealed Preference Methodologies: Comparing the Estimates for Quasi-Public Goods. *Land Economics*, 72 (1), 80–99.
- Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thorne, A., Walker, M.R., Freeman, S. & Sloan, L.R. (1976). Basking in Reflected Glory: Three (Football) Field Studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34 (3), 366–375.
- De Bosscher, V., Bingham, J., Shibli, S., Van Bottenburg, M. & De Knop, P. (2008). *The global sporting arms race: An international comparative study on sports policy factors leading to international sporting success*. Aachen: Meyer & Meyer.
- Der Deutsche Olympische Sportbund. (2014a). *Der Deutsche Olympische Sportbund: Bedarfsermittlung für Leistungssportförderung*. Abgerufen am 30. April 2014 von http://www.dosb.de/de/leistungssport/spitzensport-news/detail/news/mehrbedarf_fuer_leistungssportfoerderung/
- Der Deutsche Olympische Sportbund. (2014b). *DOSB I Presse. Der Artikel- und Informationsdienst des Deutschen Olympischen Sportbundes (DOSB)*. Abgerufen von <http://www.dosb.de/fileadmin/fm-dosb/downloads/DOSB-Presse/2014/2014-15-DOSB-Presse.pdf>
- Durkheim, E. (1977). *Über soziale Arbeitsteilung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Elias, N. (2001a). Individualisierung im Gesellschaftsprozess. In ders., *Die Gesellschaft der Individuen* (S. 166–205). Frankfurt am Main: Suhrkamp. (Originalwerk veröffentlicht 1987).
- Elias, N. (2001b). Wandlungen der Wir-Ich-Balance. In ders., *Die Gesellschaft der Individuen* (S. 207–315). Frankfurt am Main: Suhrkamp. (Original veröffentlicht 1987).

- Emrich, E., Klein, M., Pitsch, W. & Pierdzioch, C. (2012). On the determinants of sporting success – A note on the Olympic Games: Zu den bestimmenden Faktoren des sportlichen Erfolgs. *Economics Bulletin*, 32 (3), 1890–1901.
- Enneking, U. (1999). *Ökonomische Verfahren im Naturschutz: Der Einsatz der Kontingenten Bewertung im Entscheidungsprozess*. Frankfurt am Main [u.a.]: Lang.
- Fox, J.A., Shogren, J.F., Hayes, D.J. & Kliebenstein, J.B. (1998). CVM-X: Calibrating contingent values with experimental auction markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 80 (3), 455–465.
- Franck, E. & Müller, C. (2000). Problemstruktur, Eskalationsvoraussetzungen und eskalationsfördernde Bedingungen sogenannter Rattenrennen. *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 52 (1), 3–26.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Garden City (NY): Doubleday Anchor.
- Groothuis, P.A., Johnson, B.K. & Whitehead, J.C. (2004). Public Funding of Professional Sports Stadiums: Public Choice or Civic Pride? *Eastern Economic Journal*, 30 (4), 515–526.
- Gröpl, C. (2008). Staatseinnahmen und -ausgaben im demokratischen Verfassungsstaat. *Archiv des öffentlichen Rechts*, 133 (1), 1–42.
- Hanley, N.D. (1995). The Role of Environmental Valuation in Cost-Benefit Analysis. In K.G. Willis & J.T. Corkindale (eds.), *Environmental valuation. New perspectives* (pp. 39–55). Wallingford UK: CAB International.
- Hoevenagel, R. (1996). An Assessment of the Contingent Valuation Method. In R. Pethig (ed.), *Valuing the Environment. Methodological and Measurement Issues* (S. 195–227). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Humphreys, B.R., Johnson, B.K., Mason, D.S. & Whitehead, J.C. (2011). *Estimating the Value of Medal Success at the 2010 Winter Olympic Games*. Working Papers No. 1–20, Appalachian State University.
- Johnson, B.K., Mondello, M.J. & Whitehead, J.C. (2007). The value of public goods generated by a National Football League team. *Journal of Sport Management*, 21 (1), 123–136.
- Kaufmann, F.-X. (1970). *Sicherheit als soziologisches und sozialpolitisches Problem. Untersuchungen zu einer Wertidee hochdifferenzierter Gesellschaften*. Stuttgart: Enke.
- Levine, J.M., Alexander, K.M. & Hansen, T. (2010). Self-Control in Groups. In R.R. Hassin, K.N. Ochsner & Y. Trope (eds.), *Self Control in Society, Mind, and Brain* (pp. 449–472). Oxford: Oxford University Press.
- Liebe, U. (2007). *Zahlungsbereitschaft für kollektive Umweltgüter. Soziologische und ökonomische Analysen* (1. Aufl.). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- List, J.A. & Gallet, C.A. (2001). What Experimental Protocol Influence Disparities Between Actual and Hypothetical Stated Values? *Environmental and Resource Economics*, 20 (3), 241–254.

- Maennig, W. & Wellbrock, C. (2008). Sozioökonomische Schätzungen olympischer Medaillengewinne. *Sportwissenschaft*, 38 (2), 131–148.
- McCombs, M.E. & Shaw, D.L. (1972). The Agenda-Setting Function of Mass Media. *The Public Opinion Quarterly*, 36 (2), 176–187.
- Meyerhoff, J. (2004). *Der Einfluss von Einstellungen auf die Zahlungsbereitschaft für Veränderungen in Natur und Landschaft. Ergebnisse aus zwei Kontingenten Bewertungen zum Wattenmeer und zur Elbe*. Frankfurt am Main [u.a.]: Lang.
- Mitchell, R.C. & Carson, R.T. (1989). *Using surveys to value public goods. The contingent valuation method*. Washington, D.C: Resources for the Future.
- Musgrave, R.A. (1974). *Finanztheorie*. Tübingen: Mohr.
- National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA) (1996). Natural Resource Damage Assessment: Final Rules. *Federal Register* 61, January 5, 1996, 440–510.
- Owen, J.G. (2006). The intangible Benefits of Sports teams. *Public Finance and Management*, 6 (3), 321–345.
- Pfister, G. (2006). Was macht den Sport so spannend? Bewegungsaktivitäten und Zuschauerkulturen im historischen Wandel. In M.-P. Büch, W. Maennig & H.-J. Schulke (Hrsg.), *Der Sportzuschauer als Konsument: Gast, Mitspieler, Manipulierter?* (S. 11–27). Köln: Strauß.
- Preuß, H. & Werkmann, K. (2011). Erlebniswert olympischer Winterspiele in München 2018. Experiential value of hosting the 2018 winter olympics in Munich. *Sport und Gesellschaft*, 8 (2), 97–123.
- Quotenmeter GmbH (2012). *Quotencheck: Olympia 2012 (ARD/ZDF)*. Abgerufen am 16. Juni 2014 von <http://www.quotenmeter.de/n/58508/>
- Rätzel, S. & Weimann, J. (2006). Der Maradona Effekt: Wie viel Wohlfahrt schafft die deutsche Nationalmannschaft? *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 7 (2), 257–270.
- Sauer, U. (2010). *Werte und tatsächliches Verhalten in der Kontingenten Bewertung. Eine empirische Studie im Landkreis Northeim*. Stuttgart: ibidem.
- Sauer, U. & Marggraf, R. (2013). Der Überschätzungsfaktor in Zahlungsbereitschaftsanalysen - ein in-sample Test. In M. Eder, J. Kantelhardt, S. Pöchtrager & M. Schönhart (Hrsg.), *Ökosystemdienstleistungen und Landwirtschaft: Herausforderungen und Konsequenzen für Forschung und Praxis* (S. 87–96). Wien: Facultas.
- Sennett, R. (1998). *The Corrosion of Character*. New York (NJ): Norton.
- Shtatland, E.S., Kleinman, K. & Cain, E.M. (2002). *One more time about R² measures of fit in logistic regression*. NESUG 15 Proceeding Paper. Cary, NC: SAS Institute, Inc. Abgerufen am 10. Juni 2014 von <http://nesug.org/proceedings/nesug02/st/st004.pdf>
- Shtatland, E.S., Moore, S.L. & Barton, M.B. (2000). Why We Need an R-Square Measure of Fit (and Not Only One) In PROC LOGISTIC and PROC GENMOD. In SAS Institute Inc. (ed.), *Proceeding of the Twenty-Fifth Annual SAS Users Group International Conference 2000*. Cary, NC, Bd. 25, Paper 256.

- Statistisches Bundesamt. (2013). *Statistisches Jahrbuch. Deutschland und Internationales*. Abgerufen von https://www.destatis.de/DE/Publikationen/StatistischesJahrbuch/StatistischesJahrbuch2013.pdf;jsessionid=473C0072D0B6A516B70E06DECC952EAE.cae3?__blob=publicationFile
- Stigler, G.J. & Becker, G.S. (1977). De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*, 67, 76–90.
- Tajfel, H. & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. Austin (eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7–24). Chicago (IL): Nelson-Hall.
- Weinmann, W. (1998). *Das Kampfsport-Lexikon. Von Aikido bis Zen* (4. Aufl.). Berlin: Weinmann.
- Werron, T. (2010). *Der Weltsport und sein Publikum. Zur Autonomie und Entstehung des modernen Sports*. Weilerswist: Velbrück.
- Werron, T. (2012). Worum konkurrieren Nationalstaaten? Zu Begriff und Geschichte der Konkurrenz um „weiche“ globale Güter. *Zeitschrift für Soziologie*, 41 (5), 338–355.
- Wicker, P., Hallmann, K., Breuer, C. & Feiler, S. (2012). The value of Olympic success and the intangible effects of sport events – a contingent valuation approach in Germany. *European Sport Management Quarterly*, 12 (4), 337–355.
- Wicker, P., Kiefer, S. & Dilger, A. (2013). *The Value of Sporting Success to Germans. Comparing the 2012 UEFA Championship with the 2012 Olympics*. Münster: Institut für Organisationsökonomik.
- Wicker, P., Prinz, J. & Hanau, T. von. (2012). Estimating the value of national sporting success. *Sport Management Review*, 15 (2), 200–210.
- Winkler, J. & Stolzenberg, H. (2009). *Adjustierung des Sozialen-Schicht-Index für die Anwendung im Kinder- und Jugendgesundheitssurvey (KiGGS)*. Wismar: Hochschule, Fachbereich Wirtschaft.
- ZEIT ONLINE GmbH. (2012, 10. Dezember). *Wissen in Bildern: Geld für den Sport*. Aufgerufen am 10. Juni 2014 von <http://www.zeit.de/2012/50/Infografik-Sportfoerderung>

Spendenbereitschaft für nationalen Sporterfolg

Autoren: Finja Rohkohl & Jens Flatau

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
Institut für Sportwissenschaft
Abteilung Sportökonomie und Sportsoziologie

Leitung: Prof. Dr. Jens Flatau

Zitationsstil: American Psychological Association (APA), 6th ed.

Mit freundlicher Genehmigung der beiden Autoren und der Schriftenreihe des Europäischen Instituts für Sozioökonomie eingebettet aus:

Rohkohl, F. & Flatau, J. (2014). Spendenbereitschaft für nationalen Sporterfolg. In J. Haut (Hrsg.), *Leistungssport als Konkurrenz der Nationen. Sozioökonomische Bedingungen und Effekte* (Schriften des Europäischen Instituts für Sozioökonomie e. V., 9, S. 117–136). Saarbrücken: universaar.

3.2 Publikation 2

Spendenbereitschaft für nationalen Sporterfolg

3.2.1 Einleitung

In der differenzierten, arbeitsteiligen Gesellschaft vollzieht sich der größte Teil des Gütertauschs geldvermittelt. Dies gilt zum Teil auch für das Helfen. So engagieren sich hierzulande einerseits rund 30 Millionen Menschen freiwillig (Gensicke & Geiss, 2010, 5), andererseits beläuft sich das jährliche Spendenaufkommen von ca. 33 Millionen Privatpersonen auf etwa fünf Milliarden Euro (Priller & Sommerfeld, 2005, 11ff.). Das Spenden ermöglicht ein von Raum, Zeit und den eigenen Fähigkeiten entkoppeltes Helfen, was dessen Freiheitsgrade (Adressat/-en, Umfang und ggf. auch Art der Hilfe) im Vergleich zum persönlichen Helfen ungemein erhöht.

In der Regel werden mit Spenden wohltätige bzw. gemeinnützige Zwecke verfolgt. Nicht selten betrifft dies auch öffentliche Güter, deren Bereitstellung durch den Markt und/oder den Staat als zu gering wahrgenommen wird. Im Folgenden wollen wir der Frage nachgehen, warum Menschen dazu bereit wären, für das öffentliche Gut „nationaler Sporterfolg“ – hier konkret die bei Olympischen Sommerspielen gewonnenen Medaillen deutscher Athleten – bzw. genauer die Erhöhung seiner Eintrittswahrscheinlichkeit durch Förderung des Spitzensports, Geld zu spenden. Hierzu behandeln wir zunächst verschiedene Theorien, die das Spenden für öffentliche Güter erklären, und leiten daraus Hypothesen ab (Abschnitt 3.2.2) mit dem Ziel, die Erklärungskraft dieser Theorien miteinander zu vergleichen. In Abschnitt 3.2.3 stellen wir den Forschungsstand vor, in der Folge beschreiben wir das methodische Vorgehen und stellen die Ergebnisse unserer Untersuchung vor (Abschnitte 3.2.4 und 3.2.5), ehe wir mit deren Diskussion und einem kurzen Ausblick auf zukünftige Forschung abschließen (Abschnitt 3.2.6).

3.2.2 Theorie

Nicht nur zur Erklärung wirtschaftlichen, sondern auch vieler Formen sozialen Handelns hat sich das ökonomische Modell in der Vergangenheit als sehr erfolgreich erwiesen (vgl. expl. Opp, 2009, 26), was es zunächst als geeignet zur Erklärung aller möglichen sozialen Phänomene erscheinen lässt, weshalb wir es auch hier als eine mögliche Erklärungsvariante heranziehen. Für den teilweisen Erfolg des „[ökonomischen] Imperialismus“ (Stigler, 1984, 312) auch auf dem Gebiet der Soziologie waren partielle Erweiterungen der Grundannahmen des Modells erforderlich, wie sie unter Begriffen wie „bounded rationality“ (Simon, 1959) oder „soft incentives“ (Opp, 1986) bekannt sind. Inwieweit es auch zu einer Aufweichung der dritten Grundannahme des homo oeconomicus, des Egoismus, kommen sollte, ist derzeit umstritten. Konzepte wie Andreonis (1989) „impure altruism“ legen eine Beibehaltung zumindest für bewusste Handlungsentscheidungen nahe (vgl. bereits Sharp, 1928, 75). Da es sich allerdings speziell beim Spenden um einen altruistischen Akt handelt,

halten wir auch *Altruismustheorien*⁷⁶ für geeignet, das hier gegebene Phänomen zu erklären. Eine weitere in dieser Hinsicht taugliche Theorie sozialpsychologischer Provenienz ist das *Einstellungs-Verhaltens-Modell* (zuerst Fishbein & Ajzen, 1975), das, obschon es Ähnlichkeiten zur ökonomischen Theorie aufweist, klar von dieser abgegrenzt werden kann (Kahnemann, Ritov & Schkade, 1999; Green & Tunstall, 1999).

3.2.2.1 Ökonomisches Modell

Die sich an dem ökonomischen Modell (s. grundlegend Becker, 1976) orientierenden Theorien haben gemeinsam, dass sie menschliches Handeln als Resultat einer bewussten, rationalen Auswahlentscheidung zwischen den wahrgenommenen Handlungsoptionen betrachten. Eine Person entscheidet sich für diejenige Option, welche in der Bilanz aus (subjektiv) erwartetem Nutzen und erwarteten Kosten aller Handlungen den höchsten Saldo verspricht. Bedingung hierfür ist allerdings, dass die Kosten die Ressourcenausstattung nicht übersteigen, d. h. das Individuum sich innerhalb seiner Budgetrestriktion bewegt. Wie viel Nutzen der Konsum eines bestimmten Gutes stiftet, hängt von den Präferenzen des Individuums ab. Nach ihnen richtet sich mithin die qualitative wie quantitative Zusammensetzung des insgesamt konsumierten Güterbündels. Von der Stärke der Präferenz für ein Gut hängt es folglich ab, ob überhaupt und, falls ja, in welcher Höhe das Individuum Kosten in Kauf zu nehmen bereit ist. Diese Kosten stellt im hier gegebenen Fall die Spende dar. Unsere erste Hypothese lautet daher:

Hypothese ÖM₁: Je stärker die Präferenz für nationalen Sporterfolg ist, desto höher ist die Spendenbereitschaft für dieses Gut.

Aufgrund der oben bereits erwähnten Abhängigkeit jedes nicht kostenneutralen Konsums von der generellen Budgetrestriktion erwarten wir weiterhin:

Hypothese ÖM₂: Je größer das finanzielle Budget, desto höher ist die Spendenbereitschaft.

3.2.2.2 Altruismustheorien

Da nationaler Sporterfolg ein öffentliches Gut ist, besteht ein grundsätzliches Trittbrettfahrerproblem (Olson, 1965). Mithin handelt ein Spender für nationalen Sporterfolg gegenüber allen anderen, welche (ebenfalls) eine Präferenz für dieses Gut haben, jedoch nicht spenden, mittelbar altruistisch. Ferner handelt er unmittelbar altruistisch gegenüber den Adressaten der Spende, also im Wesentlichen den Athleten, aber auch Trainern und Funktionären, welche von der Sportförderung profitieren.

Innerhalb der Sozialpsychologie gibt es diverse Altruismustheorien, welche in motivationale, persönlichkeitsbezogene und situative eingeteilt werden (Aronson, Wilson &

⁷⁶ (Fußnote 1) Nach Arzheimer & Schmitt (2005, 246) differenzieren wir zwischen „Modellen“ und „Theorien“ im Sinne der abnehmenden Abstraktion.

Akert, 2004, 404ff.). Eine den motivationalen zuzuordnende ist die Empathie-Altruismus-Theorie von Batson (1991). Dank ihrer biologischen Ausstattung mit Spiegelneuronen sind Menschen dazu in der Lage mitzufühlen. Weil es sich beim (Spenden als) Helfen zumeist um mehr oder weniger notleidende Adressaten handelt, wird in dieser Theorie davon ausgegangen, dass Mitgefühl bzw. Mitleid den leitenden Handlungsimpuls darstellt, es sich also im Weber'schen (1980 [1921], 12) Sinne um affektuelles Handeln handelt. Durch die Spende werden gleichsam Leid und Mitleid gemildert.

Nun ist zwar der vorliegende Fall insofern anders gelagert, als es sich durch die Spende nicht um die Vermeidung negativer, sondern um die Beförderung positiver Auswirkungen auf andere Menschen handelt. Doch Empathie ist nicht auf negative Empfindungen beschränkt. Ebenso wie dazu, Mitleid zu empfinden, sind Menschen dazu in der Lage, sich mit bzw. für Andere zu freuen. Die entsprechende Hilfeleistung ist freilich unrein altruistisch.

Hypothese EUA: Je stärker die Teilhabe an den mit sportlichem Erfolg assoziierten Empfindungen der Athleten, desto höher ist die Spendenbereitschaft.

Weiterhin ist denkbar, dass es sich bei Altruismus um eine stabile, generelle Persönlichkeitseigenschaft handelt, d. h., dass eine prosoziale (und mithin insbesondere altruistische; vgl. Eisenberg et al., 1999, 1360) Persönlichkeit durch „an enduring tendency [...] to act in a way that benefits [other people]“ gekennzeichnet ist. (Penner & Finkelstein, 1998, 526; Hervorh. d. Verf.) Somit formulieren wir:

Hypothese PA: Je höher die generelle Hilfsbereitschaft für andere, desto höher ist die Spendenbereitschaft.

3.2.2.3 Einstellungs-Verhaltens-Modell

Das Einstellungs-Verhaltens-Modell postuliert, dass Menschen gegenüber Objekten gemäß ihren Einstellungen handeln. Einstellungen unterscheiden sich insofern von Präferenzen, als sie aufgrund fehlender Budgetrestriktion von den Einstellungen gegenüber anderen Objekten unabhängig sind. Aus zweierlei Gründen vermuten wir dennoch, dass sich durch die Kenntnis der Einstellung gegenüber nationalem Sport-erfolg die Zahlungsbereitschaft für denselben vorhersagen lässt. Erstens kann angenommen werden, dass beim Erwerb immaterieller, nicht essentieller Güter Einstellungen generell eine größere Rolle spielen. Zudem sind angesichts der vielzähligen einem (erwachsenen) Menschen bekannten Objekte die ihnen korrespondierenden Einstellungen nicht immer gleich stark mental verfügbar.⁷⁷ Die Höhe dieser als Salienz bezeichneten Verfügbarkeit entscheidet mit über die Handlungsrelevanz der Einstellung (Snyder & Swann, 1976). Da das hier betrachtete Gut im Rahmen der Be-

⁷⁷ (Fußnote 2) Durch diese mentale Beschränkung besteht dann doch auch, wie beim Präferenzkonzept, eine ‚Konkurrenz‘ von Gütern untereinander, nämlich um Bewusstseinspräsenz.

fragung ziemlich detailliert beschrieben wird, gehen wir zweitens auch von einer Beeinflussung der Zahlungsbereitschaft durch die Einstellung aus:

Hypothese EV₁: Je positiver die Einstellung gegenüber nationalem Sporterfolg, desto höher ist die Spendenbereitschaft.

Kirchgässner (1992) erwartet, dass eine freiwillige Beteiligung an der Produktion öffentlicher, als wünschenswert empfundener Güter im Sinne einer Kombination „Moral plus Ökonomie“ zumeist nur in Niedrigkostensituationen stattfindet (Low-Cost-Hypothese), d. h., dass man es sich eben leisten können muss, gemäß seiner (oftmals wert- bzw. ethisch basierten) Einstellungen zu handeln. Da die Höhe von Kosten (hier: der Spende) stets relativ zu den verfügbaren Ressourcen ist, formulieren wir:

Hypothese EV₂: Beim Einfluss der Einstellung auf die Spendenbereitschaft besteht ein positiver Interaktionseffekt zwischen Einstellung und Einkommen.

3.2.3 Forschungsstand

Ein Großteil der Zahlungsbereitschaftsstudien für nationalen Sporterfolg hat bisher entweder den Sporterfolg nationaler Fußballmannschaften bei Europa- und Weltmeisterschaften zum Gegenstand (vgl. Rätzler & Weimann, 2006, wo 80% aller Befragten eine positive Zahlungsbereitschaft für ein Fußballweltmeisterschaftsfinale mit deutscher Beteiligung äußern – die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft für ein Endspiel mit deutscher Beteiligung beträgt 10,78 €; Wicker, Prinz & von Hanau, 2012, wo 46,7% aller Befragten eine positive Zahlungsbereitschaft für den Gewinn des Weltmeistertitels der deutschen Nationalmannschaft bei der Fußballweltmeisterschaft 2010 äußern – die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft für den Gewinn des Fußballweltmeistertitels durch die deutsche Nationalmannschaft beträgt 25,79 €) oder aber den Sporterfolg nationaler Athleten bei Olympischen Spielen. So untersuchten Wicker, Kiefer und Dilger (2013) wenige Monate vor Beginn der Olympischen Spiele in London 2012 vergleichend den Wert nationalen Sporterfolges bei diesem Ereignis sowie der Fußball-Europameisterschaft im selben Jahr. Die Ergebnisse zeigen, dass 56% der Befragten für den Titelgewinn bei der Fußball-Europameisterschaft 2012 im Durchschnitt 47,31 € zu zahlen bereit wären. Im Hinblick auf die Olympischen Spiele 2012 in London wären 31% der Befragten durchschnittlich bereit für den ersten Platz im Medaillenspiegel 37,06 € zu zahlen. Eine deutlich geringere durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der deutschen Bevölkerung von 6,13 € für einen ersten Platz im Medaillenspiegel bei den Olympischen Sommerspielen in London 2012 schätzen Wicker, Hallman, Breuer und Feiler (2012), deren Untersuchung ein Jahr vor dem Beginn der Olympischen Spiele in London 2012 durchgeführt wurde. 36,6% der Befragten äußerten eine generelle Zahlungsbereitschaft für diesen Erfolg.

Als eine Studie zur Schätzung der Zahlungsbereitschaft für nationalen Sporterfolg bei Olympischen Winterspielen kann diejenige von Humphreys, Johnson, Mason & White-

head (2011) angeführt werden. Für das kanadische Athleten-Förderprogramm „Own the Podium“, welches zum Ziel hatte, die Anzahl der gewonnenen Medaillen bei den Olympischen Winterspielen in Vancouver 2010 zu erhöhen, ermittelten die Autoren eine durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der kanadischen Haushalte von 44,96 C\$ (rund 31 €) vor dem Beginn der Olympischen Winterspiele 2010 in Vancouver. Danach (Kanada belegte den ersten Platz im Medaillenspiegel) stieg die Spendenbereitschaft auf 91,42 C\$ (rund 63 €). Der Anteil der zahlungsbereiten Personen stieg von 52% vor den Olympischen Winterspielen auf 58% danach. In Anlehnung an dieses Programm, welches über eine jährliche Einkommenssteuer über drei Jahre finanziert würde, schätzen Breuer & Hallmann (2011) die Zahlungsbereitschaft für olympische Sport-erfolge in der deutschen Bevölkerung. Dabei haben die Autoren eine freiwillige Zahlung (jährliche Spende) als Zahlungsmittel verwendet. Dieses spezielle Förder-programm befürworteten 72% der befragten Personen und zwei Drittel von ihnen äußerten eine durchschnittliche Spendenbereitschaft von 12 €.78

Eine wie im vorliegenden Fall theoriegeleitete und -vergleichende Untersuchung wurde von Liebe & Preisendörfer (2007; vgl. auch Liebe, 2007) zur individuellen Zahlungsbereitschaft für kollektive Umweltgüter⁷⁹ mittels Kontingenter Bewertungsmethode (KBM; vgl. Abschnitt 3.2.4) und Choice-Experimenten durchgeführt. Das Zahlungsmittel ist ein freiwilliger finanzieller Beitrag zu einem Fonds, der von einem Planungsamt verwaltet wird. Darüber hinaus findet eine regelmäßige Berichterstattung des Planungsamtes über die Verwendung der Mittel statt. Insgesamt weisen dabei 28% der Befragten eine grundsätzliche Zahlungsbereitschaft auf. Die Höhe der Zahlungsbereitschaft über alle Befragten, also Zahlungsbereite und Nicht-Zahlungsbereite, beträgt 6,86 €. Weiterführende Analysen zeigen, dass vor allem die Nutzung des Gutes und die wahrgenommene Verpflichtung und Verantwortung für dessen Erhalt die Entscheidung für eine Zahlung beeinflussen (ebd., 336). Zur Erklärung der Höhe der Zahlungsbereitschaft tragen das finanzielle Einkommen, das Umweltbewusstsein (Einstellung gegenüber dem Gut) sowie wiederum das Verantwortungsbewusstsein bei (ebd., 339).

Bereits frühere Studien kommen, den Zusammenhang zwischen Umweltbewusstsein und -handeln betreffend, zu ambivalenten Resultaten (s. für einen Überblick Urban, 1986, 372). Dies veranlasst Diekmann & Preisendörfer (1992, 240ff.) zur Anwendung der Low-Cost-Hypothese in diesem Forschungsfeld, welche durch ihre empirischen Befunde bestätigt wird.

Die Bedeutung unrein altruistischer Motive in Form moralischer Befriedigung („warm glow“; Andreoni, 1989) zur Erklärung von Spenden ist mittlerweile vielfach empirisch

78 (Fußnote 3) Alles in allem deutet die hohe Streuung der Ergebnisse auf den Einfluss methodischer Spezifika auf die geäußerten Zahlungsbereitschaften hin. Wir werden diesen Aspekt im Rahmen der Diskussion nochmals aufgreifen.

79 (Fußnote 4) Konkret die biologische Vielfalt im Rahmen eines Waldumbaus in der Lüneburger Heide.

bestätigt, sowohl physiologisch (Harbaugh, Mayr & Burghart, 2007), verhaltensexperimentell (Crumpler & Grossman, 2008) als auch mittels einer KBM-Studie (Nunes & Schokkaert, 2003). Zu der hier zur Erklärung herangezogenen Form des *empathischen* unreinen Altruismus liegen unserer Kenntnis nach bislang keine empirischen Untersuchungen vor.

3.2.4 Forschungsmethode

Um die Spendenbereitschaft für eine sehr wahrscheinliche Erhöhung der Anzahl an gewonnenen Medaillen bei den Olympischen Sommerspielen 2016 in Rio de Janeiro möglichst präzise zu schätzen, wurde im März 2013, sieben Monate nach dem Ende der Olympischen Sommerspiele in London, eine KBM-Online-Befragung durchgeführt. Ausgangspunkt für die Datenerhebung war die Ziehung einer Zufallsstichprobe deutscher Teilnehmer des Socio-Scientific-Panels im Alter von über 25 Jahren.⁸⁰ Insgesamt erhielten 2.300 Personen eine E-Mail, die eine Einladung zu dem Online-Fragebogen und ein kurzes Motivationsschreiben enthielt. Der Rücklauf betrug 378 Datensätze. Nach der Bereinigung um diejenigen Datensätze, die nicht den vorgegebenen Merkmalen entsprachen oder die vorzeitig abgebrochen wurden, ergab sich eine Auswertungsstichprobe von 332 Personen. Das entspricht einer Rücklaufquote von 14,4%.

Der Fragebogen für die vorliegende Untersuchung setzt sich gemäß den Empfehlungen von Bateman et al. (2002) aus vier inhaltlich abgrenzbaren Abschnitten mit insgesamt 41 Items zusammen. Der *erste* Abschnitt des Online-Fragebogens beginnt mit einer Reihe von kurzen einleitenden Fragen, beispielsweise zur Einstellung der Befragten gegenüber dem Medaillenerfolg von deutschen Athleten und Teams. Da für das Gut „Nationaler Sporterfolg“ kein Markt existiert, auf welchem dieses zu realen Preisen gehandelt würde, wurde in einem *zweiten* Abschnitt den Befragten ein Szenario nach den Kriterien von Bateman et al. (ebd., 112ff.) präsentiert, das einen hypothetischen Markt bestmöglich zu rekonstruieren versucht. Da die Befragten bis zu diesem Teil des Fragebogens noch keine konkreten Informationen zum Thema des Medaillenerfolges erhalten hatten, wurden ihnen in einem *dritten* Abschnitt wertende Aussagen (Follow-up-Fragen) zum Gut vorgelegt, zu welchen sie um die Angabe der Höhe ihrer Zustimmung gebeten wurden. Diesem Teil schließt sich die dreistufige Ermittlung der Zahlungsbereitschaft an (s.u.). Der *vierte* und abschließende Teil des Online-Fragebogens beinhaltet die Abfrage soziodemographischer Merkmale auf Grundlage des Winkler-Index (Winkler & Stolzenberg, 2009).

Bei der Ermittlung der Zahlungsbereitschaft sollte der Wahl des Zahlungsverkehrsmittels eine besondere Aufmerksamkeit zukommen (vgl. Bateman et al., 2002, 132). Unter dem Zahlungsmittel wird die spezifische Form der Zahlung verstanden, die grundsätzlich

⁸⁰ (Fußnote 5) Jüngere Panelmitglieder wurden aufgrund der ebenfalls erhobenen Steuerzahlungsbereitschaft mangels Erfahrungen mit diesem Gegenstand nicht berücksichtigt.

freiwilliger oder zwingender Art sein kann. Neben weiteren Aspekten⁸¹ stellt sie einen Teil der Zahlungsmethode dar, welche einer der drei essentiellen Elemente eines Szenarios einer Kontingenten Bewertung ist. Um Verzerrungen zu vermeiden, die durch stark positive oder negative Einstellungen gegenüber dem Zahlungsverkehr entstehen, sollte dieses möglichst geläufig und dem Sachverhalt angemessen sein (vgl. Green & Tunstall, 1999, 248). Seine Wahl sollte u. a. durch folgende Überlegungen geleitet werden: Es sollte glaubwürdig bzw. plausibel sein, um die Motivation für eine konzentrierte Bewertung zu erhöhen. Zudem sollte es von den Befragten akzeptiert und anreizkompatibel sein, so dass der Befragte jenen Preis nennt, der seinem subjektiven Höchstpreis entspricht (ebd., 246). Darüber hinaus sollten laut Enneking & Menzel (2005, 35) auch aktuelle gesellschaftliche Orientierungen und Strömungen mit berücksichtigt werden. So sei etwa eine Steuererhöhung zu bestimmten Zeitpunkten (z. B. bei aktuell als hoch empfundener Steuerbelastung) kein adäquates Zahlungsverkehr und würde zu vielen Protest- und Nichtantworten führen. Bei dem Zahlungsverkehr kann es sich einerseits um eine zwingende (z. B. Steuer, Eintrittsgeld, Gebühr, höherer Preis), andererseits um eine freiwillige Zahlung (z. B. Spende, Geschenk) handeln. In der wissenschaftlichen Diskussion gibt es unterschiedliche Auffassungen zur Verwendung von freiwilligen Zahlungen und Zwangsabgaben in Kontingenten Bewertungsmethoden (vgl. beispielsweise Carson & Groves, 2007; Champ et al., 1997). Zwangsabgaben können zu Verteilungsfragen führen oder das Vertrauen in die Regierung in Frage stellen, da hypothetische Steuern womöglich tatsächlich umgesetzt werden könnten. Freiwillige Zahlungen schüren einerseits solche Befürchtungen nicht und ermöglichen andererseits jedermann (auch Nicht-Steuerzahlern) einen Beitrag zu leisten. Demotivierend wirkt hierbei allerdings die freiwilligen Leistungen für öffentliche Güter stets inhärente Trittbrettfahrerproblematik.

Eine Orientierungshilfe zur Wahl eines geeigneten Zahlungsmittels liefern Bateman et al. (2002, 132). Demnach ist ein Zahlungsmittel dann geeignet, wenn es ebenfalls in der realen Welt zum Einsatz kommt, kommen würde oder kommen könnte und wenn es sich um kein offenkundig hypothetisches Zahlungsverkehr handelt. Für die vorliegenden Analysen wurde als Zahlungsverkehr eine einmalige Zahlung in einen Spendenfond für die Spitzensportförderung gewählt. Green & Tunstall (1999, 248) folgend ist der erste Schritt der Ermittlung der Zahlungsbereitschaft unter Anwendung der Kontingenten Bewertungsmethode eine Frage zur Einstellung der Befragten gegenüber Zahlungsverkehrsmechanismen und Zahlungsalternativen. Hierzu wurden in der vorliegenden Studie die Befragungsteilnehmer gefragt, ob sie eine Zahlung in einen Spendenfond gegenüber einer Steuererhöhung bevorzugen würden. In einem zweiten Schritt konnten die Befragten die grundsätzliche Entscheidung treffen, einen Geldbetrag für die Förderung des nationalen Spitzensports zu spenden, um dadurch die Anzahl der gewonnenen Medaillen der deutschen Athleten bei den Olympischen

⁸¹ (Fußnote 6) Zu den weiteren Aspekten der Zahlungsmethode zählen die Darstellung des zeitlichen Modus der Zahlung, Aussagen über eine das Individuum bzw. den Haushalt betreffende Zahlung, Angaben zum aktuellen und zukünftig angestrebten Zahlungsniveau und die Wahl der Wohlbefindungsmaßnahme (Bateman et al., 2002, 130ff.)

Sommerspielen 2016 wahrscheinlich zu erhöhen. Nach der maximalen Höhe dieser einmaligen Spende wurden dann diejenigen, welche bejaht hatten, in einem letzten Schritt gefragt. Als Antwortformat wurde die direkte, offene Angabe des Betrags gewählt, um die Angaben nicht durch Hinweise auf mögliche monetäre Werte dieser Zustandsänderung zu verzerren (vgl. Bateman et al., 2002, 138).

Die *Präferenz* für sportlichen Erfolg wurde anhand eines quantitativ-qualitativen Indexes bestimmt. Bei der quantitativen Komponente handelt es sich als offenbarte Präferenz um die Gesamtanzahl der Stunden des Konsums der Olympischen Sommerspiele 2012 in London. Die qualitative, multiplikativ verknüpfte Komponente ist die angegebene persönliche Wichtigkeit olympischen Medaillenerfolgs. Die Operationalisierung der *Budgetrestriktion* erfolgte über das finanzielle Einkommen, die Operationalisierung der *Empathie* für olympische Athleten über eine aus vier jeweils auf einer fünffach gestuften Likertskala gemessenen Items (Mitfühlen von Spannung, Stolz, Glück und Freude) bestehende Skala (Cronbachs $\alpha = 0,90$). Ebenfalls fünfstufig gemessen wurde das die *Stärke altruistischer Persönlichkeit* repräsentierende Item „Ich helfe allgemein sehr gerne“. Die *Einstellung* gegenüber nationalem Sporterfolg wurde wiederum anhand einer aus 9 Items, welche dessen positive gesellschaftliche Auswirkungen thematisieren, zusammengesetzten Skala (Cronbachs $\alpha = 0,87$) operationalisiert. Die Spendenhöhe wurde direkt erfragt.

3.2.5 Ergebnisse

Die Ergebnisdarstellung ist in zwei Abschnitte unterteilt. Der erste, deskriptive Teil liefert Auskünfte über die Struktur der Stichprobe und die Spendenbereitschaft der Befragten. Im zweiten, inferenzstatistischen Teil erfolgen die Hypothesenprüfung sowie die Regressionsanalysen zur Ermittlung der Einflussfaktoren auf die Spendenbereitschaft.

3.2.5.1 Deskriptive Auswertung

Die Geschlechter sind in der Stichprobe nahezu gleichverteilt. Im Durchschnitt sind die Befragten 40 Jahre alt und 59% von ihnen haben einen Fachhochschul- bzw. Hochschulabschluss. Das monatliche Medianeinkommen der befragten Haushalte beträgt 2.375 €. Die Stichprobe ist damit lediglich in dem Merkmal Geschlecht repräsentativ (vgl. Statistisches Bundesamt, 2013, 10). Die Bevölkerungsgruppen der jüngeren und der höher qualifizierten sind überrepräsentiert und das Haushaltsnettoeinkommen ist unterdurchschnittlich. Zwar bevorzugen 77% der Befragten eine freiwillige Spende in Form eines Spendenfonds gegenüber einem Zwangsbeitrag (Steuer). Jedoch sind lediglich 30% der Befragten auch tatsächlich bereit, für die Förderung des Spitzensports einen Betrag zu spenden.

Unter den Spendenbereiten ist der Betrag von 12,50 €⁸² mit 25,5% der am häufigsten gewählt. Erwähnenswert sind zudem die 8,2% der Spendenbereiten, die eine Spendenbereitschaft von über 50 € haben. Die linkssteile Verteilung der Spendenbeträge, mit sich zwischen (knapp über) null und unendlich bewegenden Merkmalsausprägungen, ist für Zahlungsbereitschaftsstudien typisch. Viele Menschen sind demnach bereit, kleinere Geldbeträge zu zahlen, aber nur wenige Personen geben Beträge an, die deutlich über dem Durchschnitt liegen (vgl. Liebe, 2007, 176).

Die durchschnittliche Spendenbereitschaft aller Befragten ($n = 332$) liegt bei 5,97 € (s. Tabelle 1). Im Falle derjenigen, die eine Spende gegenüber einer Steuerzahlung bevorzugen, liegt der Mittelwert bei 7,81 € ($n = 254$). Bei der exklusiven Betrachtung der Spendenbereiten liegt dieser hypothetische Betrag bei 20,03 € ($n = 99$).

Tabelle 6. (Tab. 1:) Jährliche Spendenbereitschaft für einen erhöhten Medaillenerfolg bei den Olympischen Sommerspielen 2016 in Rio de Janeiro ($n = 332$)

Merkmal	n	Min.	Max.	Mittelwert	Median	%
Einmalige jährliche Spende aller tatsächlich Spendenbereiten (Spendenbereitschaft > 0)	99	1,25 €	250 €	20,03 €	12,50 €	30
Einmalige jährliche Spende aller Spendenbevorzuger (Spendenbereitschaft ≥ 0)	254	0 €	250 €	7,81 €	0 €	77
Einmalige jährliche Spende aller Befragten (Spendenbereitschaft ≥ 0)	332	0 €	250 €	5,97 €	0 €	100

3.2.5.2 Multivariate Analysen

Um die in Abschnitt 3.2.2 formulierten Hypothesen zu testen und somit weiterführende Aussagen zu den Faktoren der Spendenbereitschaft ableiten zu können, wurden zwei Regressionsmodelle geschätzt. In dem ersten, einem Probit-Modell, wurde untersucht, welche Variablen sich signifikant auf die *grundsätzliche* Spendenbereitschaft auswirken. Das zweite Modell, beschränkt auf die Spendenbereiten, ist eine OLS-Schätzung zu möglichen Einflussfaktoren auf die *Höhe* der Spendenbereitschaft, welche aufgrund der oben beschriebenen Verteilungsproblematik logarithmiert wurde. Beide Modelle wurden separat geschätzt, da von der Möglichkeit ausgegangen wird, dass das grundsätzliche Vorhandensein einer Spendenbereitschaft und ihre Höhe von unterschiedlichen Einflussfaktoren determiniert werden.

Die Analysen zur grundsätzlichen Spendenbereitschaft folgen der Darlegung der Erklärungsansätze aus Abschnitt 3.2.2. Die Modelle I, II und III stellen die Variablen

⁸² (Fußnote 7) Der geäußerte einmalige Spendenbetrag für die Olympischen Sommerspiele 2016 in Rio de Janeiro bezieht sich auf einen Zeitabschnitt von vier Jahren (2012 bis 2016). Für eine bessere Vergleichbarkeit der Ergebnisse mit Zahlungsbereitschaftsbeträgen sowohl aus der vorliegenden als auch anderen Untersuchungen mit jährlichen Zahlungsverkehrsmitteln wurde der geäußerte Spendenbetrag durch vier dividiert.

des jeweiligen Erklärungsansatzes dar, zuzüglich der Kontrollvariablen Geschlecht, Alter und Bildungsabschluss (Nicht-Akademiker vs. Akademiker). In einem vierten (Gesamt-)Modell sind alle angenommenen Determinanten der Spendenbereitschaft und wiederum die Kontrollvariablen enthalten.

Grundsätzliche Spendenbereitschaft

Tabelle 2 fasst die Ergebnisse der jeweiligen Probit-Modelle zusammen. Die erste Zahlenspalte enthält die Ergebnisse der ökonomischen Bestimmungsfaktoren Einkommen und Präferenz für das Gut nationaler Sporterfolg. Mit beiden Prädiktoren nimmt die Spendenbereitschaft signifikant zu (Bestätigung der Hypothesen $\ddot{O}M_1$ und $\ddot{O}M_2$). In Modell I hat zudem das Alter einen signifikant negativen Einfluss auf die Spendenbereitschaft. Der Modellfit liegt bei 14,5% (McFadden's Pseudo-R²).

Tabelle 7. (Tab. 2:) Multivariate Ergebnisse zur grundsätzlichen Spendenbereitschaft

Theorieansatz	I	II	III	IV
	Probit			
Ökonomisches Modell				
<i>Einkommen</i>	0,000* (3,668)			0,000 (0,645)
<i>Präferenz</i>	0,004*** (24,955)			0,002** (5,885)
Altruismustheorien				
<i>Empathie</i>		0,672*** (45,851)		0,446*** (7,681)
<i>Altruistische Persönlichkeit</i>		0,115 (1,482)		0,128 (0,982)
Einstellungs-Verhaltens-Modell				
<i>Positive Einstellung</i>			0,614*** (19,068)	-0,018 (0,002)
<i>Positive Einstellung* Einkommen</i>			0,000** (5,276)	0,000 (1,478)
Chi ²	38,848	70,118	56,578	71,634
Pseudo-R ² (McFadden)	0,145	0,188	0,175	0,285
p	0,000	0,000	0,000	0,000
df	214	292	252	198

Dargestellt sind die Lageschätzer; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$; Wald-Werte in Klammern. Alle Modelle enthalten Geschlecht, Alter und Bildungsabschluss als Kontrollvariablen.

Aus Modell II geht hervor, dass die Wahrscheinlichkeit spendenbereit zu sein umso höher ist, je mehr sich eine Person emotional mit den Athleten identifiziert (Bestätigung der Hypothese *EUA*). Hohe altruistische Persönlichkeitswerte spielen dabei keine Rolle, so dass Hypothese *PA* abgelehnt wird. Zudem neigen Männer und Nicht-akademiker eher dazu, spendenbereit zu sein. Dieses Modell hat insgesamt eine etwas bessere Erklärungskraft (Pseudo-R²=0,188) als Modell I.

Diesbezüglich dazwischen liegt Modell III mit den Variablen des Einstellungs-Verhaltens-Modells (Pseudo-R²=0,175). Sowohl die positive Einstellung als auch der Interaktionseffekt mit dem Einkommen haben einen signifikant positiven Einfluss auf

die grundsätzliche Spendenbereitschaft. Somit werden die Hypothesen EV_1 und EV_2 bestätigt. Der Einfluss des Alters ist lediglich tendenziell signifikant.

Die Betrachtung des Gesamtmodells (IV) identifiziert die Präferenz für nationalen Sporterfolg und die Empathie als die zwei Determinanten, welche die Spendenbereitschaft maßgeblich beeinflussen. Zudem sind Männer eher spendenbereit. Die Faktoren des Einstellungs-Verhaltens-Modells verlieren im Gesamtmodell ihre Bedeutung. Insgesamt besitzt das Modell mit 0,285 (Pseudo- R^2) eine hohe Erklärungskraft.

Höhe der Spendenbereitschaft

Die Ergebnisse zur Erklärung der Höhe der Spendenbereitschaft können Tabelle 3 entnommen werden. Aus dem nicht zuletzt infolge des geringen Stichprobenumfangs einzig tendenziell signifikanten Modell I geht hervor, dass Personen mit einer hohen Präferenz für nationalen Sporterfolg und weiblichen Geschlechts einen höheren Betrag spenden. Mit 8,1% hat es eine eher mäßige Varianzklärung (s. zur Klassifikation Cohen, 1988, 410ff.).

Tabelle 8. (Tab. 3:) Multivariate Ergebnisse zur Höhe der Spendenbereitschaft

Theorieansatz	I	II	III	IV
	OLS in Höhe Spendenbereitschaft			
Ökonomisches Modell				
<i>Einkommen</i>	0,158 (1,220)			0,000 (0,100)
<i>Präferenz</i>	0,158* (1,220)			0,264* (1,961)
Altruismustheorien				
<i>Empathie</i>		-0,088 (-0,797)		0,031 (0,240)
<i>Altruistische Persönlichkeit</i>		-0,061 (-0,564)		0,164 (1,192)
Einstellungs-Verhaltens-Modell				
<i>Positive Einstellung</i>			0,094*** (0,814)	0,077 (0,557)
<i>Positive Einstellung* Einkommen</i>			0,246** (2,224)	0,000 (0,070)
Angepasstes R^2	0,081	-0,005	0,051	0,086
F	2,139	0,919	1,868	1,629
p	0,073	0,473	0,110	0,132
df	65	90	81	60

Dargestellt sind die standardisierten Koeffizienten; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$; t-Werte in Klammern. Alle Modelle enthalten Geschlecht, Alter und Bildungsabschluss als Kontrollvariablen.

Während in Modell II (abgesehen vom Geschlecht) keine signifikanten Effekte auf die Höhe der Spendenbereitschaft zu konstatieren sind, bestätigt sich in Modell III wiederum die Low-Cost-Hypothese bei auch hier überzufälligem Geschlechtseffekt. Jedoch verliert auch der Interaktionseffekt im Gesamtmodell, wie bereits zuvor im Probit-Modell, seine Signifikanz, so dass hier lediglich die Präferenz für nationalen

Sporterfolg sowie das (weibliche) Geschlecht einen positiv signifikanten Beitrag zur Erklärung der Höhe der Spendenbereitschaft leisten.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Präferenz für nationalen Sportlerfolg den einzigen durchgängig stabilen Prädiktor der Spendenbereitschaft darstellt. Für die prinzipielle Spendenentscheidung ist zudem Empathie mit den Spitzensportlern, für die Höhe der Spende das Geschlecht bedeutsam.

3.2.6 Diskussion und Ausblick

Die vorliegende Untersuchung schätzt, dass knapp ein Drittel aller deutschen Bundesbürger bereit ist, für die Förderung des Spitzensports einen Betrag zu spenden. Dieser Anteil mag gering erscheinen und ist deutlich niedriger als in anderen sportspezifischen Untersuchungen mit der Kontingenten Bewertungsmethode (vgl. Humphreys, Johnson, Mason & Whitehead, 2011; Breuer & Hallmann, 2011). Ein Vergleich mit den Ergebnissen aus Kontingenten Bewertungsmethoden anderer Fachrichtungen (z. B. der Umweltwissenschaft) zeigt jedoch, dass Zahlungsbereitschaften von 20–30% nicht ungewöhnlich sind (vgl. hierzu beispielsweise Liebe, 2007).

Die geschätzte durchschnittliche Höhe der Spendenbereitschaft aller Befragten liegt bei 5,97 €. Laut Champ et al. (1997, 161) eignen sich freiwillige Zahlungsverkehrsmittel bei Kontingenten Bewertungsmethoden für eine robuste Schätzung der unteren Grenze für die kompensierte Nachfragefunktion, die die Nachfrage nach dem kollektiven Gut in Abhängigkeit von dessen Preis und einem bestimmten Nutzenniveau angibt. Somit würde die tatsächliche Spendenbereitschaft oberhalb des genannten Betrages liegen. Dahingegen kommen Untersuchungen von anderen Autoren (z. B. Duffield & Patterson, 1992; Seip & Strand, 1992; Navrud, 1992) zu dem Schluss, dass die Spende kein guter Prädiktor ist, um zu schätzen, wie viel Personen tatsächlich zu spenden bereit wären. Das mag mitunter daran liegen, dass das zu bewertende Gut in den Untersuchungen zu unspezifisch beschrieben wurde bzw. dass der Anreiz zum Spenden stärker hervorgehoben werden sollte. Diesbezüglich würden einheitliche Messkonzepte (z. B. die Konstruktion von hypothetischen Märkten und Zahlungsbereitschaftsfragen) Abhilfe schaffen.

Die multivariaten Ergebnisse zeigen, dass die einzige Hypothese, die nicht zumindest in Teilanalysen bestätigt wurde, der Einfluss der altruistischen Persönlichkeit auf die Spendenbereitschaft ist. Dies mag an der sehr einfachen Operationalisierung über nur eine Variable liegen, welcher es möglicherweise an Trennschärfe mangelt. Der wesentliche Unterschied zum empathischen Altruismus, welcher zumindest für die grundsätzliche Spendenbereitschaft klar eine Rolle spielt, besteht jedoch darin, dass bei Letzterem die Spende nicht zuletzt auch den eigenen Nutzen mehrt. Somit handelt es sich neben dem warm glow um eine weitere Form des unreinen Altruismus, denn es fällt eine positive Externalität der Unterstützung beim empathischen Spender selbst an. Dies ermöglicht der BIRG-Effekt (Cialdini et al., 1976): Über die Identifikation mit den Sportlern projiziert der Olympiazuschauer deren Erfolg samt der dazugehörigen

positiven Emotionen auf sich selbst und zieht daraus einen emotionalen Nutzen. Insofern ist die empathiebedingte Spendenbereitschaft zumindest zum Teil durch das Nutzenmotiv „verunreinigt“. Inwieweit die Entscheidung zum Spenden als rational bezeichnet werden kann, ist unklar, denn in Anbetracht der emotionalen Natur des Nutzens könnte dies auch für das handlungsauslösende Moment zutreffen. Auch das Fehlen eines Effektes auf die Höhe der Spende, über deren Festlegung vergleichsweise intensiver nachgedacht werden muss, spricht gegen die Annahme, dass es sich bei empathischem Altruismus letztlich um zweckrationales Handeln handelt.

Aus demselben Grund können wir diese diffuse Wirkung auch für das Einstellungs-Verhaltens-Modell auf Handlungsentscheidungen aus den Befunden dieser Untersuchung ableiten.⁸³ Sobald, um es in der Sprache des Frame-Selection-Modells (z. B. Kroneberg, 2005) auszudrücken, durch die Frage nach der Spendenhöhe der reflektiert-kalkulierende Modus aktiviert wird, verlieren Einstellungen ihre Bedeutung für das Handeln. Diese Deutung wird durch die signifikante Bestätigung der Low-Cost-Hypothese im Einzelmodell zur Erklärung der Spendenhöhe unterstützt. Darüber hinaus ergänzt dieser letztgenannte Effekt das Hauptergebnis des vorliegenden Theorienvergleichs, nämlich dass allein mit der Präferenz eine unter allen hier vorgenommenen Bedingungsvariationen robuste Vorhersage des Spendens gelingt.

Der Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Studie ist die Erklärung individueller Spendenbereitschaft für nationalen Sporterfolg unter Anwendung sozialwissenschaftlicher Modelle und theoriebezogener Hypothesen. Wie zuvor bereits beschrieben, können einige empirische Messungen den theoretischen Konzepten (z. B. die altruistische Persönlichkeit) nicht vollständig gerecht werden. Für die zukünftige Anwendung kontingenter Bewertungsmethoden auf den vorliegenden Gegenstandsbereich und seine Konstrukte empfiehlt sich daher die Weiterentwicklung von Messkonzepten bzw. Skalen, welche den testtheoretischen Gütekriterien genügen und in der Folge als Standardverfahren genutzt werden können.

In der Diskussion der multivariaten Ergebnisse wurde ersichtlich, dass sie sich von den Erklärungsansätzen anderer Untersuchungen aus anderen Fachdisziplinen, wie zum Beispiel aus der Umweltökonomie (vgl. Liebe, 2007, 276), unterscheiden. Demnach gelten die Ergebnisse des hier betrachteten Untersuchungsgegenstandes nicht automatisch für andere öffentliche Güter. Eine weitere Frage folgender Untersuchungen ist demnach, inwiefern sich Erklärungsansätze und Untersuchungsgegenstände systematisch voneinander unterscheiden und worauf diese Differenzen zurückzuführen sind.

Insgesamt wäre es auch hinsichtlich der Bewertungsmethode zielführend, *tatsächliche* Spendenbeträge zu erheben, um diese mit Aussagen zu *geäußerten* Spendenbereitschaften vergleichen zu können. Doch so ist die kontingente Bewertungsmethode ein

⁸³ (Fußnote 8) Dadurch bestätigen wir en passant im Weber'schen Sinne auch die Korrektheit des Begriffs „Verhalten“ für dieses Modell.

zwar forschungsökonomisches, jedoch lediglich einen ersten Anhaltspunkt gebendes Messverfahren, dessen Ergebnisse nicht mit der exakten realen Zahlungsbereitschaft verwechselt werden sollte.

3.2.7 Literatur

- Andreoni, J. (1989). Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *The Journal of Political Economy* 97 (6), 1447–1458.
- Aronson, E., Wilson, T.D. & Akert, R.M. (2004). *Sozialpsychologie* (4. Aufl.). München u.a.: Pearson.
- Arzheimer, K. & Schmitt, A. (2005). Der ökonomische Ansatz. In J.W. Falter & H. Schoen (Hrsg.), *Handbuch Wahlforschung*, S. 243–303. Wiesbaden: VS.
- Bateman, I., Carson, R.T., Day, B., Hanemann, W.M. & Hanley, N. (2002). *Economic valuation with stated preference techniques. A manual*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Batson, C.D. (1991). *The Altruism Question. Toward a Social-Psychological Answer*. Hillsdale (NJ): Erlbaum.
- Becker, G.S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago (IL) u.a.: University of Chicago Press.
- Breuer, C. & Hallmann, K. (2011). *Die gesellschaftliche Relevanz des Spitzensports in Deutschland* (1. Aufl.). Köln: Strauß.
- Carson, R.T. & Groves, T. (2007). Incentive and informational properties of preference questions. *Environmental and Resource Economics* 37 (1), 181–210.
- Champ, P., Bishop, R., Brown, T. & McCollum, D. (1997). Using donation mechanisms to value non-use benefits from public goods. *Journal of Environmental Economics and Management* 33 (2), 151–162.
- Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thorne, A., Walker, M.R., Freeman, S. & Sloan, L.R. (1976). Basking in Reflected Glory: Three (Football) Field Studies. *Journal of Personality and Social Psychology* 34 (3), 366–375.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale (NJ): Erlbaum.
- Crumpler, H. & Grossman, P.J. (2008). An experimental test of warm glow giving. *Journal of Public Economics* 92, 1011–1021.
- Diekmann, A. & Preisendörfer, P. (1992). Persönliches Umweltverhalten. Diskrepanzen zwischen Anspruch und Wirklichkeit. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 44 (2), 226–251.
- Duffield, J.W. & Patterson, D.A. (1992). *Field Testing Existence Values: Comparison of Hypothetical and Cash Transaction Values*. Joint Western Regional Science Association/W-133 Paper, South Lake Tahoe, Nevada. http://www.ecy.wa.gov/programs/wr/hq/pdf/ftvchctv_duffield.pdf (Zugriff 28.07.2014)
- Eisenberg, N., Guthrie, I.K., Murphy, B.C., Shepard, S.A., Cumberland, A. & Carlo, G. (1999). Consistency and Development of Prosocial Dispositions: A Longitudinal Study. *Child Development* 70 (6), 1360–1372.

- Enneking, U. & Menzel, S. (2005). Einführung in die Methode von Zahlungsbereitschaftsanalysen. In R. Marggraf, I. Bräuer, A. Fischer, S. Menzel, U. Stratmann & A. Suhr (Hrsg.), *Ökonomische Bewertung bei umweltrelevanten Entscheidungen*, S. 27–60. Marburg: Metropolis.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading (MA): Addison-Wesley.
- Gensicke, T. & Geiss, S. (2010). *Hauptbericht des Freiwilligensurveys 2009. Ergebnisse der repräsentativen Trenderhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und Bürgerschaftlichem Engagement*. München: tns infratest.
- Green, C. & Tunstall, S. (1999). A Psychological Perspective. In I.J. Bateman & K.G. Willis (eds.), *Valuing Environmental Preferences – Theory and Practice of the Contingent Valuation Method in the US, EU, and Developing Countries*, S. 207–257. Oxford: Oxford University Press.
- Harbaugh, W.T., Mayr, U. & Burghart, D.R. (2007). Neural Responses to Taxation and Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations. *Science* 316, 1622–1625.
- Humphreys, B.R., Johnson, B.K., Mason, D.S. & Whitehead, J.C. (2011). *Estimating the Value of Medal Success at the 2010 Winter Olympic Games*. Working Papers No. 2011–20, Appalachian State University.
- Kahnemann, D., Ritov, I. & Schkade, D. (1999). Economic Preferences or Attitude Expressions? An Analysis of Dollar Responses to Public Issues. *Journal of Risk and Uncertainty* 19 (1–3), 203–235.
- Kirchgässner, G. (1992). Towards a theory of low-cost decisions. *European Journal of Political Economy* 8 (2), 305–320.
- Kroneberg, C. (2005). Die Definition der Situation und die variable Rationalität der Akteure. Ein allgemeines Modell des Handelns. *Zeitschrift für Soziologie* 34 (5), 344–363.
- Liebe, U. (2007). *Zahlungsbereitschaft für kollektive Umweltgüter. Soziologische und ökonomische Analysen* (1. Aufl.). Wiesbaden: VS.
- Liebe, U. & Preisendörfer, P. (2007). Zahlungsbereitschaft für kollektive Umweltgüter. Theoretische Grundlagen und empirische Analysen am Fallbeispiel der Wertschätzung biologischer Vielfalt im Wald. *Zeitschrift für Soziologie* 36 (5), 326–345.
- Navrud, S. (1992). Willingness to Pay for Preservation of Species – An Experiment with Actual Payments. In S. Navrud (Ed.), *Pricing the European Environment (chapter 11)*. Oxford: Oxford University Press.
- Nunes, P.A. & Schokkaert, E. (2003). Identifying the warm glow effect in contingent valuation. *Journal of Environmental Economics and Management* 45, 231–245.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Opp, K.-D. (1986). Soft Incentives and Collective Action: Participation in the Anti-Nuclear Movement. *British Journal of Political Science* 16 (1), 87–112.

- Opp, K.-D. (2009). Das individualistische Erklärungsprogramm in der Soziologie. Entwicklung, Stand und Probleme. *Zeitschrift für Soziologie* 38 (1), 26–47.
- Penner, L.A. & Finkelstein, M.A. (1998). Dispositional and Structural Determinants of Volunteerism. *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (2), 525–537.
- Priller, E. & Sommerfeld, J. (2005). *Wer spendet in Deutschland? Eine sozialstrukturelle Analyse*. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. <http://bibliothek.wzb.eu/pdf/2005/i05-202.pdf> (Zugriff 01.07.2014)
- Rätzel, S. & Weimann, J. (2006). Der Maradona Effekt: Wie viel Wohlfahrt schafft die deutsche Nationalmannschaft? *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 7 (2), 257–270.
- Seip, K. & Strand, J. (1992). Willingness to pay for environmental goods in Norway: A contingent valuation study with real payment. *Environmental and Resource Economics* 2 (1), 91–106.
- Sharp, F.C. (1928). *Ethics*. New York (NJ): Century.
- Simon, H. (1959). Theories of decision making in economics and behavioural science. *American Economic Review* 49 (3), 253–283.
- Statistisches Bundesamt (2013). *Statistisches Jahrbuch. Deutschland und Internationales*. https://www.destatis.de/DE/Publikationen/StatistischesJahrbuch/StatistischesJahrbuch2013.pdf?__blob=publicationFile (Zugriff 01.07.2014)
- Stigler, G. (1984). Economics – An Imperial Science? *Scandinavian Journal of Economics* 86 (3), 301–313.
- Snyder, M. & Swann, W.B. (1976). When actions reflect attitudes: The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology* 34 (5), 1034–1042.
- Urban, D. (1986). Was ist Umweltbewusstsein? Exploration eines mehrdimensionalen Einstellungskonstruktes. *Zeitschrift für Soziologie* 15 (5), 309–323.
- Weber, M. (1980 [1921]). *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie* (5. Aufl.). Tübingen: Mohr.
- Wicker, P., Hallmann, K., Breuer, C. & Feiler, S. (2012). The value of Olympic success and the intangible effects of sport events – a contingent valuation approach in Germany. *European Sport Management Quarterly* 12 (4), 337–355.
- Wicker, P., Kiefer, S. & Dilger, A. (2013). *The Value of Sporting Success to Germans. Comparing the 2012 UEFA Championship with the 2012 Olympics*. Münster: Institut für Organisationsökonomik.
- Wicker, P., Prinz, J. & von Hanau, T. (2012). Estimating the value of national sporting success. *Sport Management Review* 15 (2), 200–210.
- Winkler, J. & Stolzenberg, H. (2009). *Adjustierung des Sozialen-Schicht-Index für die Anwendung im Kinder- und Jugendgesundheitssurvey (KiGGS)*. Wismar: Hochschule, Fachbereich Wirtschaft.

Zur Messung der Präferenzen für nationale Sporterfolge bei Olympischen Sommerspielen

Eine Schätzung unter Anwendung eines Discrete-Choice-Experiments

Autoren: Finja Rohkohl & Jens Flatau

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
Institut für Sportwissenschaft
Abteilung Sportökonomie und Sportsoziologie

Leitung: Prof. Dr. Jens Flatau

Zitationsstil: American Psychological Association (APA), 6th ed.

Mit freundlicher Genehmigung der beiden Autoren und der Zeitschrift „Sport und Gesellschaft – Zeitschrift für Sportsoziologie, Sportphilosophie, Sportökonomie, Sportgeschichte“ eingebettet aus:

Rohkohl, F. & Flatau, J. (2017). Zur Messung der Präferenzen für nationale Sporterfolge bei Olympischen Sommerspielen – Eine Schätzung unter Anwendung eines Discrete-Choice-Experiments. *Sport und Gesellschaft*, 14 (2), 133–161. <https://doi.org/10.1515/sug-2017-0011>

3.3 Publikation 3

Zur Messung der Präferenzen für nationale Sporterfolge bei Olympischen Sommerspielen – Eine Schätzung unter Anwendung eines Discrete-Choice-Experiments

Measuring preferences for national success
at the Olympics – A discrete choice experiment

3.3.1 Zusammenfassung

Das Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, die Präferenzen deutscher Bürger für die sportlichen Erfolge ihrer einheimischen Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen zu ermitteln. Hierzu wurde im Juli 2015 mit 159 Personen ein Discrete-Choice-Experiment durchgeführt. In 14 Entscheidungsszenarien standen jeweils zwei Alternativen des Konsums deutschen olympischen Sporterfolges zur Auswahl, die sich in folgenden vier Attributen unterschieden: *Sportart*, *Gesamterfolg*, *Modus des Konsums* und *Zahlungsvehikel*. Die multivariate Analyse ergab einen signifikanten Einfluss aller vier Attribute auf die Wahlentscheidung. U. a. würden die Befragten 1,26 € im Monat spenden, um olympische Erfolge live im Fernsehen oder Internet miterleben zu können.

3.3.2 Summary

The aim of this study is to measure German citizens' preferences for their own national athletes' and teams' success at the Summer Olympic Games. For this purpose, we conducted a discrete choice experiment with 159 participants in July 2015. Within 14 decision scenarios, participants were given two alternatives of consuming German success at the 2016 Summer Olympics in Rio de Janeiro, each differentiated by four attributes: sport, overall success, mode of consumption, and means of payment. Multivariate analysis showed significant effects for all four attributes. Respondents were willing to donate €1.26 per month to be able to follow German teams at the Olympics live on television or the Internet.

3.3.3 Einleitung

Die Finanzierung des Sports in Deutschland erfolgt im Grundsatz durch die eigenen Einnahmen seiner autonomen Organisationen. Sind jedoch diese Finanzierungsmöglichkeiten ausgeschöpft und besteht weiterhin ein monetärer Bedarf, so kann die Bundesregierung in abgestimmter Zusammenarbeit ergänzend eine finanzielle Unterstützung der im Bundesinteresse liegenden Maßnahmen vornehmen (Subsidiaritätsprinzip): „Soweit ein erhebliches Bundesinteresse besteht, beteiligt sich das Bundesministerium des Innern (BMI) aufgrund ihm aus der Natur der Sache oder kraft Sachzusammenhangs obliegender Aufgabenwahrnehmung für den Sport im Sinne des Art. 104 a Abs. 1 des Grundgesetzes an dieser Finanzierung mit dem Ziel, den Leistungsstand des deutschen Sports zu erhalten und zu verbessern“ (BMI, 2005).

Diese Beteiligung an der Finanzierung⁸⁴ hat gemäß der Grundsätze der Leistungssportförderung (BMI, 2005) u. a. zum Ziel, der gesamtstaatlichen Repräsentation Deutschlands im In- und Ausland zu dienen, eine Vorbildfunktion für die allgemeine Sportausübung zu erfüllen und somit den Sport als solchen zu verbreiten und zu entwickeln sowie Werte wie Leistungsorientierung bei gleichzeitiger Fairness und Achtung des Gegners, die auch in anderen gesellschaftlichen Kontexten bedeutsam sind, zu vermitteln. Jedoch stand das Fördersystem zuletzt vermehrt in der Kritik, beispielsweise die Verbandsförderung (überproportionale Ausrichtung der Grundförderung der Spitzenverbände an „vergangene[r] Erfolge“, Defizite des Berechnungsschlüssels, vom Erfolg unabhängige Allokation der Mittel), die es im Rahmen einer Neustrukturierung abzuändern gelte. Eine „zielgenaue Steuerung der Haushaltsmittel in die tatsächlichen Erfolgspotenziale und -strukturen“ fehle ebenso wie ein echter Leistungsanreiz (BMI & Deutscher Olympischer Sportbund [DOSB], 2016, S. 6).

Zum Ende des Jahres 2014 beschlossen daher das BMI und der DOSB, aufgrund der im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte zunächst kontinuierlich zurückgegangenen und zuletzt konstant gebliebenen Anzahl gewonnener Medaillen (insbesondere) bei den Olympischen Sommerspielen die deutsche Spitzensportförderung zu reformieren. Hierzu sollen zukünftig in höherem Maße solche Sportarten bevorzugt gefördert werden, die die höchsten Medaillenchancen bei den kommenden Olympischen Spielen haben. Erzielt werden soll diese „herausragende Vertretung“ durch das Erreichen von möglichst vielen Finalplätzen und damit einhergehend den Gewinn von möglichst vielen Medaillen sowie daraus wiederum folgend das Belegen eines vorderen Ranges im Medaillenspiegel (BMI & DOSB, 2016, S. 6). Andere Nationen haben in der jüngeren Vergangenheit bereits gezeigt, dass eine verstärkte Förderung des Spitzensports zu einer Erhöhung der Anzahl gewonnener Medaillen bei Olympischen Sommerspielen führen kann (z. B. China, Australien, Kanada, Großbritannien & Nordirland).

Da die Förderung des Spitzensports Geld kostet, stellt sich in ihrem Zusammenhang auch immer die Frage nach der Allokation öffentlicher Mittel aus Steuergeldern. Um die eingesetzten Steuergelder bzw. deren Umfang für die Förderung des Spitzensports zu legitimieren, sollte auch immer Erkenntnis darüber erlangt werden, welchen Nutzen der Steuerzahler⁸⁵ aus der Spitzensportförderung erfährt. Im Falle einer durch die verstärkte Förderung erhöhten Anzahl an gewonnenen Medaillen belegen zahlreiche Studien, dass der Steuerzahler einen (un-)mittelbaren Nutzen aus dem sportlichen Erfolg der Athleten u. a. in Form von individuellem Wohlbefinden, Freude und Nationalstolz erfährt, was zudem das öffentliche Interesse am Sport steigert (Allison & Mon-

⁸⁴ (Fußnote 1) Die Übersicht über den Einzelplan 06 (Bundesministerium des Innern) sieht für den Haushaltsentwurf des Jahres 2017 Ausgaben für die Spitzensportförderung in Höhe von rund 163 Millionen Euro vor (siehe Bundesrechnungshof, 2016, S. 2).

⁸⁵ (Fußnote 2) Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beiderlei Geschlechter.

nington, 2002; Breuer & Hallmann, 2011; De Bosscher, Bingham, Shibli, Van Bottenburg & De Knop, 2008; Forrest & Simmons, 2003; Van Hilvoorde, Elling & Stokvis, 2010). Während also auf der einen Seite der Staat ein erhebliches Interesse an der außengerichteten Repräsentationswirkung durch sportliche Erfolge (in Form eines vorderen Platzes im Medaillenspiegel) besitzt, ist auf der anderen Seite der Bürger als Konsument an der Maximierung seines individuellen Nutzens interessiert.

Ausgehend von der Characteristics Theory of Value (Lancaster, 1966) sowie der Random Utility Theory (Manski, 1977; McFadden, 1974) nehmen wir jedoch an, dass das Gut olympischer Sporterfolg nicht als Ergebnisdimension per se (beispielsweise durch die Platzierung im Medaillenspiegel) einen Nutzen stiftet. Vielmehr gehen wir davon aus, dass der Zuschauernutzen aus Sporterfolg mehrdimensional ist und somit eine Aggregation aller Eigenschaften (Attribute) darstellt. Die Gewichte der einzelnen Attribute und damit auch ihre monetäre Bewertung sollten demnach abhängig von den individuellen Präferenzen variieren. Die zentrale Fragestellung dieser Studie lautet daher, welche Bedeutung der Steuerzahler den verschiedenen Attributen sportlichen Erfolges bei Olympischen Sommerspielen beimisst.

Um die Präferenzen bzw. Zahlungsbereitschaften für die verschiedenen Attribute als Mittel zur Werterhebung von olympischen Sporterfolg schätzen zu können, wurde auf die Methode des Discrete-Choice-Experiments (DCE) (Ryan & Gerard, 2003) als hypothetisches Marktexperiment zurückgegriffen, das die Messung von attribut-spezifischen Präferenzen nicht-marktfähiger Güter ermöglicht. Untersuchte Attribute olympischen Sporterfolgs waren für das vorliegende DCE das Zahlungsverkehrsmittel, der Modus des Konsums, die Sportart und der Gesamterfolg (siehe dazu Abschnitt 3.3.6.2), so dass sich folgende zwei Untersuchungsfragen, deren konkreter Untersuchungsgegenstand die Olympischen Sommerspiele 2016 in Rio de Janeiro sind, ableiten lassen:

1. Wie hoch sind die (relativen) Nutzenwerte deutscher Bürger für die Attribute Zahlungsverkehrsmittel, Modus des Konsums, Sportart und Gesamterfolg?
2. Wie hoch sind die marginalen Zahlungsbereitschaften deutscher Bürger für die Attribute Zahlungsverkehrsmittel, Modus des Konsums, Sportart und Gesamterfolg?

3.3.4 Forschungsstand

Die Wertermittlung olympischer Sporterfolge, zumeist anhand der individuellen Zahlungsbereitschaft geschätzt, steht im Fokus (inter)nationaler Studien. Wicker, Kiefer und Dilger (2013; 2015) untersuchten wenige Monate vor Beginn der Olympischen Spiele in London 2012 vergleichend den Wert nationalen Sporterfolges bei diesem Ereignis. Die Ergebnisse zeigen, dass die deutsche Bevölkerung für den ersten Platz im Medaillenspiegel einmalig 37,06 € (bzw. 46,47 €) zu zahlen bereit wäre. Der aggregierte Wert für einen ersten Platz im Medaillenspiegel bei den Olympischen Spielen 2012 in London beträgt 2,6 Milliarden Euro. Eine deutlich geringere durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der deutschen Bevölkerung von 6,13 € für einen

ersten Platz im Medaillenspiegel sowie 5,21 € für einen deutschen Sieg in der Leichtathletik bei den Olympischen Sommerspielen in London 2012 schätzen Wicker, Hallmann, Breuer und Feiler (2012), deren Untersuchung ein Jahr vor dem Beginn der Olympischen Spielen in London 2012 durchgeführt worden ist. Regressionsanalysen zeigen, dass das Konsumkapital und immaterielle Faktoren einen signifikanten Effekt auf die Zahlungsbereitschaft haben. Die Untersuchung von Rohkohl und Flatau (2014), die ein halbes Jahr nach den Olympischen Sommerspielen in London 2012 durchgeführt wurde, ermittelt eine durchschnittliche Zahlungsbereitschaft aller zahlungsbereiten bzw. zahlungsneutralen Personen von 6,86 € im Jahr für die Förderung des Spitzensports durch Steuerzahlungen. Die regressionsanalytischen Ergebnisse zeigen, dass der individuelle und der gesellschaftliche Nutzen sowie die wahrgenommene Schuldenlast Deutschlands einen signifikanten Einfluss auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft haben. Die bislang umfangreichste Studie zur Schätzung der Zahlungsbereitschaft für olympische Sporterfolge in der deutschen Bevölkerung stammt von Breuer und Hallmann (2011). Die Autoren ermitteln dabei für verschiedene spezifische Arten des nationalen Erfolges bei Olympischen Sommerspielen mittlere jährliche Zahlungsbereitschaften zwischen 5 € und 10 € (Medianwerte). Für den ersten Platz im Medaillenspiegel bei den Olympischen Sommerspielen in London 2012 wäre ein Drittel der deutschen Haushalte beispielsweise bereit, durchschnittlich 17 € pro Jahr zu zahlen. Zwei Drittel der deutschen Bevölkerung würden der Studie zufolge 3 € pro Jahr für ein Athleten-Förderprogramm nach kanadischem Vorbild zahlen, für welches von Humphreys, Johnson, Mason und Whitehead (2011) die Zahlungsbereitschaft der kanadischen Haushalte untersucht wurde. Dieses Programm („Own the Podium“) hatte das Ziel, die Anzahl der gewonnenen Medaillen bei den Olympischen Winterspielen in Vancouver 2010 zu erhöhen. Die Autoren ermitteln eine durchschnittliche Zahlungsbereitschaft von 44,96 kanadischen Dollar (ca. 30 €) pro Jahr vor dem Beginn und von 91,42 kanadischen Dollar (ca. 61 €) pro kanadischen Haushalt nach Beendigung der Olympischen Winterspiele 2010 in Vancouver, bei denen Kanada schließlich im Medaillenspiegel den ersten Platz belegte. Der aggregierte Wert der durchschnittlichen jährlichen Zahlungsbereitschaft der Haushalte nach den Olympischen Spielen betrug 1,14 Milliarden kanadische Dollar (ca. 0,86 Milliarden €). Über die dreijährige Laufzeit des Programms ergeben sich somit 3,4 Milliarden kanadische Dollar (ca. 2,5 Milliarden €).

Zur Ermittlung der hypothetischen Zahlungsbereitschaft verwenden diese Studien das Präferenzkonzept der *Geäußerten Präferenzen* (Stated Preferences, kurz SP)⁸⁶, welches auch der Kontingenten Bewertungsmethode (KBM) zugrunde liegt, die bis dato das gängigste Verfahren ist. In einer KBM-Studie wird den Befragten ein hypothetisches Szenario über das zu untersuchende Konstrukt vorgelegt und mittels verschiedener Erhebungstechniken (u. a. Bidding Game, Payment Cards) direkt nach

⁸⁶ (Fußnote 3) Die SP ermitteln hypothetisches Marktverhalten. Ihre zugrunde liegende Theorie ist ausführlich bei Louviere, Hensher und Swait (2000, S. 20ff.) dargestellt und leitet sich aus der Wohlfahrtsökonomie ab.

ihrer maximalen Zahlungsbereitschaft gefragt. Diese kann jedoch stark mit der Erhebungstechnik variieren (Telser, 2002, S. 32). Auch ist die KBM anfällig für eine Vielzahl weiterer Verzerrungen (Mitchell & Carson, 1989). Sie sollte immer dann der bevorzugte Ansatz sein, wenn ausschließlich Präferenzen über ein Nicht-Marktgut *als Ganzes* erhoben werden sollen (Pfarr & Ulrich, 2011, S. 240).

Stehen jedoch im Interesse des Untersuchungsgegenstandes die Ermittlung der Präferenzen der jeweiligen *Attribute* eines Nicht-Marktgutes, wie dies in der vorliegenden Untersuchung der Fall ist, so wird empfohlen, als Mittel zur Werterhebung das DCE zu verwenden (ebd.), das den Befragten Entscheidungen zwischen alternativen (diskreten) Ausprägungen von Sporterfolg ermöglicht.

Sportwissenschaftliche Studien, die die Methode der DCE für die Ermittlung von Werten von Nicht-Marktgütern in hypothetischen Situationen verwendet haben, finden sich bisher insbesondere zu Outdoor-Aktivitäten (Farooqui, Tan, Bilger & Finkelstein, 2014; Siderelis, Brothers & Rea, 1995), Wintersportaktivitäten (Landauer, Pröbstl & Haider, 2012; Unbehau, Pröbstl & Haider, 2008), Stadionbesuchen (Pedersen, Kiil & Kjær, 2011), Teamidentifikation (Lee & Ferreira, 2011), Reitpferdezucht (Gille & Spiller, 2010) oder Ticketpreisen (Ferreira & Hall, 2013). Eine Schätzung des Wertes und der Zahlungsbereitschaft der deutschen Bevölkerung für deutschen Sporterfolg bei Olympischen Sommerspielen durch das DCE steht dahingegen aktuell noch aus.

3.3.5 Theoretischer Rahmen

Zuschauersport ist eine Unterhaltungsdienstleistung (Daumann, 2011, S. 78). Eine allgemein anerkannte, eindeutige (ökonomische) Definition von Dienstleistungen existiert nicht, weshalb für die vorliegende Untersuchung zunächst auf zwei grundlegende Eigenschaften von Dienstleistungen Bezug genommen wird, über die in der Wissenschaft Einigkeit besteht (Corsten & Gössinger, 2007; Maleri & Frieztsche, 2008). Das erste Merkmal ist die *Immaterialität* von Dienstleistungen. Daraus folgt ihre Nicht-Lagerbarkeit und Nicht-Transportierbarkeit. Hinzu kommt, dass sportliche Ergebnisse grundsätzlich mit Unsicherheit behaftet und daher nur bedingt planbar sind. Ebenso ist der symbolische Nutzen aus sportlichem Erfolg für den Zuschauer flüchtig, so dass eine Produktion auf Vorrat nicht möglich ist.

Das zweite Merkmal von Dienstleistungen ist die *Integration eines externen Faktors*, so dass auch von einem ‚Prosumer‘ (eine Zusammensetzung aus den englischsprachigen Begriffen producer und consumer) gesprochen wird (Haller, 2015, S. 8f.). Dies bringt zum Ausdruck, dass die Produktion einer Dienstleistung nur dann stattfinden kann, wenn mindestens eine Person (oder ein Objekt, was hier aber nicht zutrifft) aktiv oder passiv an dem Dienstleistungsprozess in dem Sinne beteiligt ist, dass an dieser/diesem die Leistung erstellt wird (Engelhardt, 1990, S. 280; Maleri, 1973). Die Leistungserstellung hat dabei zum Ziel, den Zustand der Person über einen bestimmten Zeitraum zu verändern. Das Ausmaß der Beteiligung der mitwirkenden Personen kann dabei stark variieren. Zumeist (was aber aufgrund des technologischen

Fortschritts nicht immer der Fall sein muss) folgen Dienstleistungen dem Uno-actu-Prinzip, d. h., Produktion und Konsum erfolgen räumlich und/oder zeitlich gleich (Lehmann, 1995, S. 21). Das ist bei olympischem Sporterfolg nur dann der Fall, wenn der Konsument diesen live im Fernsehen (oder vor Ort) verfolgt (Prozessorientierung). Konsumiert er hingegen eine zeitlich verzögerte Berichterstattung (Ergebnisorientierung), z. B. in einer Tageszeitung, so sind Erstellung und Konsum des Gutes zeitlich entkoppelt.

Bei der Bereitstellung von sportlichem Erfolg handelt es sich um eine mehrdimensionale Dienstleistung, die erst durch das Zusammenspiel mehrerer Akteure entsteht und sich in die idealtypischen Phasen einer Dienstleistung unterteilen lässt, nämlich die der Potenzial-, Prozess- und Ergebnisorientierung (Donabedian, 1980, S. 85ff.). Die Phase der *Potenzialorientierung* beinhaltet alle Leistungen (sowohl Fähigkeiten als auch Bereitschaften und Nominalgüter), die dazu erforderlich sind, eine Dienstleistung zu erbringen (Corsten & Gössinger, 2007). So benötigt der Staat Steuergelder, um die olympischen Sportarten fördern zu können. Die Dienstleistung, im Sinne einer Zustandsänderung an einer Person, kann jedoch erst dann erbracht werden, wenn das bereitgestellte Potenzial auch genutzt wird (Phase der *Prozessorientierung*). Bei der Produktion sportlichen Erfolges durch die Sportler fragen die Zuschauer gezielt den Prozess der Leistungserstellung entweder direkt im Stadion (also räumlich und zeitlich synchron), live im Fernsehen bzw. als Live-Stream (räumlich getrennt, jedoch zeitgleich) oder in den Printmedien bzw. Radio- oder Fernsehnachrichten (räumlich getrennt und zeitlich nachgelagert) nach und konsumieren Unterhaltungsinhalte, welche durch verschiedene Merkmale des sportlichen Wettbewerbes (Spannung, Ästhetik etc.) konstituiert sind. Je nach ihrer Ausprägung stiften diese Merkmale einen mehr oder weniger hohen Nutzen.

Wurde im Erfolgsfall⁸⁷ eine Medaille für Deutschland gewonnen, so endet die Phase der Prozessorientierung und das Dienstleistungsergebnis, welches dem Zuschauer zusätzlich einen mehr oder weniger hohen Nutzen in Form von Freude, Glück, Wohlbefinden, Stolz etc. stiftet, liegt vor.

Zudem kann weiter zwischen Prozess- und Folgeergebnis unterschieden werden (Haller, 2015, S. 13). Stellt der (Miss-)Erfolg bei einem einzelnen sportlichen Wettbewerb das prozessuale Ergebnis dar, so handelt es sich bei der Aggregation dieser Einzelerfolge in Form des erst am Ende der Olympischen Spiele feststehenden Medaillenspielgels um das Folgeergebnis.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass sich der beim Konsumenten gestiftete Nutzen aus olympischem Sporterfolg aus verschiedenen Attributen desselben zu-

⁸⁷ (Fußnote 4) Unter Erfolgsfall wird dabei (in Abgrenzung zum bloßen Erreichen eines Finalplatzes) der Gewinn von olympischen Medaillen definiert, mit der (folgt man dem Bundesinteresse am Leistungssport) die „herausragende Vertretung der Bundesrepublik Deutschland an internationalen Wettbewerben im In- und Ausland“ sichergestellt wird (BMI, 2005; BMI & DOSB, 2016, S. 6). Zudem nimmt das breite, nicht fachspezifische Publikum als Adressat der Repräsentationswirkung praktisch ausschließlich Medaillenerfolge wahr.

sammensetzt, deren individueller Wert von der Gewichtung der einzelnen Attribute bzw. individuellen Konsumentenpräferenzen abhängt.

3.3.6 Die Methode der DCE

Um die Gewichtung der einzelnen Attribute des Dienstleistungsgutes olympischer Sporterfolg zu schätzen, findet die Methodik der DCE hier Anwendung. Die Methodik der DCE wurde Anfang der 80er Jahre maßgeblich von Louviere und Hensher (1982) sowie Louviere und Woodworth (1983) entwickelt. Ursprünglich stammt sie aus der Umwelt- und Transportökonomie und erfährt seit Mitte der 90er-Jahre eine zunehmende Anwendung in mehreren Disziplinen (z. B. in der Gesundheitsökonomie; Louviere & Lancscar, 2009). Hervorgegangen sind DCE als eine Variante der Ende der 60er-Jahre entwickelten Conjoint-Analyse (CA) (Telser, 2002, S. 4). Während die klassische CA versucht, das Verhalten von Konsumenten aufgrund ihrer Präferenzen für die Attribute eines Produktes zu erklären bzw. vorherzusagen, indem die Befragten mehrere hypothetische Güter beispielsweise in eine von ihnen präferierte Reihenfolge bringen (contingent ranking) oder auf einer numerischen Skala von eins bis zehn bewerten sollen (contingent rating), sollen sich die Befragten bei einem DCE zwischen verschiedenen Alternativen entscheiden (Bateman, Carson, Day, Hanemann & Hanley, 2002, S. 251f.). CA und DCE unterscheiden sich somit erstens hinsichtlich ihres theoretischen Konzeptes (Theory of ‚Conjoint Measurement‘ vs. Theory of ‚Choice Behavior‘; Louviere, Flynn & Carson, 2010, S. 62) und zweitens hinsichtlich ihrer zugrundeliegenden Nutzenfunktion (deterministische vs. stochastische). Das DCE erlaubt folglich eine Modellierung individueller Wahlentscheidungen aufgrund seines entscheidungstheoretischen Modells und berücksichtigt zudem neben bekannten auch nicht beobachtbare Attribute von Produkten.

Die durch ein DCE gewonnenen Schätzungen der hypothetischen Zahlungsbereitschaften können zwar Beobachtungen von realem Entscheidungsverhalten nicht ersetzen, stellen jedoch eine sinnvolle Ergänzungsmöglichkeit zu anderen Forschungsmethoden dar. Untersuchungen zur externen Validität weisen darauf hin, dass eine „erstaunlich hohe Übereinstimmung der hypothetischen mit realen Entscheidungen [...] [existiert], und dies selbst bei stark sozial erwünschten Verhaltensweisen wie der Bereitschaft, Aufpreise für ökologische Produkte zu zahlen (Blamey & Bennett, 2001; Carlsson & Martinsson, 2001; Louviere, Flynn & Carson, 2000; Louviere & Timmermanns, 1992; Telser & Zweifel, 2007)“ (Auspurg & Liebe, 2011, S. 312).

3.3.6.1 Entscheidungstheoretisches Modell des DCE

Im Folgenden soll kurz auf das entscheidungstheoretische Modell eingegangen werden, das der statistischen Auswertung des DCE in dieser Untersuchung zugrunde liegt. Das Verfahren der DCE basiert, wie bereits in der obigen Gegenüberstellung von CA und DCE erwähnt, auf der mikroökonomischen Entscheidungstheorie, die die Wertschätzung des Entscheidungsträgers für ein bestimmtes Gut ausdrückt (Pfarr,

2013, S. 106). Der individuelle Nutzen (U) wird dabei über die Güter (x) definiert, die das Individuum (i) konsumiert (s. Gleichung 1):

Gleichung 1: $U_i = u_i(x_i)$

Da die Probanden in einem DCE jedoch alternative, hypothetische Güter untereinander abwägen, die sich in ihren Attributsausprägungen unterscheiden, erfordert die neoklassische Nutzentheorie eine Erweiterung zur Modellierung hypothetischer Güter (ebd., S. 106). Die Neue Nachfragetheorie von Lancaster stellt eine solche Erweiterung des Modells hinsichtlich dreier Aspekte dar. So wird erstens davon ausgegangen (Lancaster, 1966, S. 134), dass das Gut per se dem Konsumenten keinen Nutzen stiftet. Vielmehr sind es seine *Attribute*, die den Nutzen erzeugen. Im Allgemeinen hat ein Gut zweitens mehr als ein Attribut und wiederum werden viele Attribute von mehr als einem Gut geteilt. Zudem kann drittens eine Kombination von Gütern Attribute besitzen, die sich von denen des jeweils separaten Gutes unterscheiden.

Um nun die aggregierten Präferenzen anstelle des Gesamtnutzens einer Alternative zu erfassen, wird in der DCE-Literatur auf die Random Utility Theory (Manski, 1977; McFadden, 1974) zurückgegriffen. Diese geht davon aus, dass Individuen immer dasjenige Gut wählen, das ihren nicht direkt beobachtbaren (latenten) Nutzen maximiert. Der Gesamtnutzen (U) des Gutes für einen Entscheider i wird demzufolge in zwei additive Komponenten separiert (Louviere, Hensher & Swait, 2000, S. 38): in eine systematische, beobachtbare (V) und in eine stochastische, nicht beobachtbare (ε) Komponente (s. Gleichung 2). Die systematische Komponente (V) ist eine indirekte Nutzenfunktion in (meist) linearer Form von m beobachtbaren Attributen des zu untersuchenden Gutes (x_1, \dots, x_m). Die stochastische Komponente enthält zusätzlich zu den bekannten Attributen des Gutes und zu den sozioökonomischen Faktoren alle weiteren (nicht beobachteten) Komponenten, die einen Einfluss auf die Entscheidung haben. Damit wird der Nutzen wie folgt formuliert:

Gleichung 2: $U_i = V_i + \varepsilon_i = \alpha_1 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_m x_{mi} + \varepsilon_i$

Da ein Teil der Nutzenfunktion nicht bekannt ist, kann lediglich die Wahrscheinlichkeit angegeben werden, mit der ein Individuum einen Nutzen aus der Wahl eines Gutes zieht (s. dazu Gleichung 3). Weitere Ausführungen und Umformungen (ebd., S. 40) resultieren daher in folgender Auswahlwahrscheinlichkeit für die Alternative p anstelle der Alternative q , die auf jedes beliebige DCE übertragbar ist:

Gleichung 3: $P_{ip}(p|C_m) = P[V_{ip} + \varepsilon_{ip} \geq V_{iq} + \varepsilon_{iq}] = P[\varepsilon_{iq} - \varepsilon_{ip} \leq V_{ip} - V_{iq}]$

Ein Individuum i zieht demnach die Alternative p der Alternative q aus einem Entscheidungsset vor, wenn der Nutzenvorteil, den Alternative p gegenüber Alternative q hat, „nicht durch einen Nutzensnachteil, der sich über die Differenz der nicht beobachtbaren Faktoren bildet, überkompensiert wird“ (Pfarr, 2013, S. 114). Die

(negative) Differenz der stochastischen Komponenten beider Alternativen muss demnach kleiner sein als die (positive) Differenz der systematischen Komponenten.

Im vorliegenden DCE wurde olympischer Sporterfolg durch vier Attribute (Zahlungsverkehr, Modus des Konsums, Sportart, Gesamterfolg) beschrieben. Deren verschiedene Ausprägungen wurden zu mehreren hypothetischen Szenarien olympischen Sporterfolges kombiniert, so dass jede Form olympischen Sporterfolges durch einen Vektor an Attributsausprägungen charakterisiert war. Die Vektoren wurden wiederum zu aus zwei generischen⁸⁸ Alternativen (Optionen)⁸⁹ olympischen Sporterfolges bestehenden Entscheidungssets (Choice-Sets) zusammengefasst, die den Befragten der Reihe nach präsentiert wurden. Für jedes Choice-Set mussten die Befragten dann eine Form olympischen Sporterfolges wählen. Um den Befragten keine Vermeidungsstrategie zu ermöglichen, gab es nicht die Option, keines der beiden Choice-Sets auszuwählen. Mit insgesamt vierzehn solcher hypothetischen Entscheidungssituationen wurden die Präferenzen für olympischen Sporterfolg in Abhängigkeit von dessen Attributsausprägungen gemessen.

Damit das DCE zu reliablen und validen Ergebnissen führt, müssen verschiedene Kriterien bei der Aufstellung der Entscheidungssituationen beachtet werden. Die folgenden Ausführungsschritte bei der Entwicklung des Designs der vorliegenden Untersuchung basieren auf den Empfehlungen von Bateman et al. (2002), Adamowicz, Boxall, Williams und Louviere (1998) sowie Amaya-Amaya, Gerard und Ryan (2008).

3.3.6.2 Auswahl der Attribute

In einem ersten Schritt müssen die für das Gut olympischer Erfolg relevanten Attribute und Attributsausprägungen identifiziert werden, damit die Befragten zwischen den jeweiligen Alternativen Abwägungen vornehmen können. Bezüglich der Auswahl sollten folgende Aspekte Berücksichtigung finden (Backhaus, Erichson, Plinke & Weiber, 2016; Ryan, 1995): Zum einen sollten nur die realistischen und plausiblen Attribute in einem DCE Verwendung finden, von denen anzunehmen ist, dass sie grundsätzlich veränderbar bzw. ausgestaltbar sind und dass sie einen Einfluss auf die Wahlentscheidungen der Befragten ausüben. Auch sollten die Attribute und deren Ausprägungen keine Ausschlusskriterien darstellen und in einer substitutiven Beziehung zueinander stehen, so dass die Verschlechterung in einer Attributsausprägung durch die Verbesserung in einem anderen Attribut kompensiert werden kann.

⁸⁸ (Fußnote 5) Zur Darstellung der Auswahlsszenarien für das DCE wurden zwei generische (englisch: unlabelled) Alternativen verwendet. Mühlbacher, Bethge und Tockhorn (2013) folgend haben generische Alternativen gegenüber expliziten (englisch: labelled) den Vorteil, dass eine Bewertung der jeweils dargestellten Alternative aufgrund des ihr zugeschriebenen Titels ausgeschlossen werden kann. Es findet vielmehr eine Konzentration auf die Attribute und deren Ausprägungen statt.

⁸⁹ (Fußnote 6) Gemäß Brocke (2006, S. 81) sind Choice-Sets mit zwei bis fünf Alternativen empfehlenswert.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, wurden eine systematische Literaturrecherche sowie moderierte Gruppengespräche und Experteninterviews durchgeführt. Basierend auf diesen sowie den dienstleistungstheoretischen (s. Abschnitt 3.3.5) Vorüberlegungen wurden folgende vier Attribute als relevant für die individuellen Entscheidungen in diesem DCE festgehalten:

Das Zahlungsverhikel

Um sportliche Erfolge in größerem Umfang erbringen zu können, bedarf es in der Phase der Potenzialorientierung finanzieller Mittel, die durch Steuern aufgebracht werden können. Da die meisten Menschen Steuern jedoch als Last empfinden, weil sie erstens das für den Konsum zur Verfügung stehende Einkommen schmälern (Liebig & Mau, 2005, S. 469) und zweitens nicht autonom über die Zahlung entscheiden können,⁹⁰ wurde neben einer Steuer als zweite Attributsausprägung eine Spende als freiwillige Form der Zahlung gewählt, welche anzunehmenderweise bevorzugt werden sollte. Die Höhe des Geldbetrags, den die Probanden zu zahlen bereit waren, konnten sie im Anschluss ihrer Entscheidung für eine Alternative in einem offenen Frageformat angeben.

Der Modus des Konsums

Werden sportliche Erfolge durch deutsche Athleten und Mannschaften erzielt, so können die Bürger als Konsumenten auf unterschiedliche Weise daran teilhaben. Im Allgemeinen weisen Sportzuschauer eine Zeitpräferenz auf, das heißt, sie schätzen Live-Übertragungen mehr als Aufzeichnungen: „Das Interesse an Aufzeichnungen geht mit der Zeit zurück. Je mehr Zeit zwischen dem tatsächlichen Wettbewerb und der Übertragung vergeht, desto uninteressanter sind die Übertragungen für die Zuschauer“ (Schafmeister, 2007, S. 94). Die zeitliche Unmittelbarkeit der Beobachtung einer olympischen Finalentscheidung ist folglich ein weiteres Qualitätskriterium. Es stiftet dem Konsumenten einen Nutzen in Form von Unterhaltung, welche wiederum u. a. vom Spannungsgrad des Sportereignisses abhängt. Der Spannungsgrad, der bei einer ausführlichen Live-Übertragung erzeugt wird, ist dabei höher als bei einer zeitlich versetzten, deutlich kürzeren Zusammenfassung im Rahmen einer Nachrichtensendung,⁹¹ zumal bei einer zeitversetzten Verfolgung die Wahrscheinlichkeit steigt, bereits im Vorfeld auf andere Weise (beispielsweise aus dem Radio oder von Freunden) das Ergebnis erfahren zu haben. Die Attributsausprägungen der Konsumform (Prozessorientierung) wurden als *Live-* und *spätere Verfolgung* einer olympischen Finalentscheidung definiert.

⁹⁰ (Fußnote 7) Wiswede (2000, S. 159) setzt Steuern aus lernpsychologischer Sicht sogar mit einem Strafreiz gleich, „dem von vornherein die Tendenz des Widerstandes oder der Vermeidung innewohnt“.

⁹¹ (Fußnote 8) Da zeitversetzte Ausstrahlungen praktisch immer Zusammenfassungen sind, haben wir uns im Sinne der Realitätsnähe für diese beiden Eigenschaftsausprägungen entschieden, obgleich dies eine Konfundierung mit der Eigenschaft Umfang des Gutes mit sich bringt (s. auch Diskussion).

Die Sportart

Um die Präferenzen der Zuschauer für das Prozessergebnis zu untersuchen, wurden vier Sportarten(-kategorien) gewählt, in denen Goldmedaillen erzielt werden können. Eine Auflistung der über dreißig olympischen Sommersportarten war aufgrund der nur begrenzten Anzahl an Attributsausprägungen nicht möglich. Für die Kategorisierung wurden die Sportarten ihrer bundesweiten Sehbeteiligung bei den Olympischen Sommerspielen in London im Jahr 2012 entsprechend (SB; Arbeitsgemeinschaft Fernsehforschung (AGF) (2015) in Zusammenarbeit mit der GfK/TV Scope 5.1/media control GmbH) absteigend geordnet und in vier Kategorien eingeteilt. Für jede Kategorie wurde, unter Hinzunahme eines Datensatzes aus einer vorangegangenen KBM-Untersuchung zu den beliebtesten Sportarten bei Olympischen Sommerspielen (Rohkohl & Flatau, 2014), die Sportart mit den meisten Nennungen stellvertretend für die gesamte Kategorie ausgewählt. Als Ausprägungen für das Attribut Sportart (Prozessergebnisorientierung) wurden die in Tabelle 1 dargestellten Sportarten verwendet:

Tabelle 9. (Tab. 1:) Kategorisierung der Ausprägungen des Attributs ‚Sportart‘

Bezeichnung der Kategorien	Mittlere Sehbeteiligung der jeweiligen Kategorie
Leichtathletik (62 Millionen)	über 14 Millionen
Rudern (10 Millionen)	zwischen 5 und 14 Millionen
Handball (2 Millionen)	bis zu 5 Millionen
Bogenschießen (keine)	keine

Anmerkung: In Klammern dargestellt sind die Zuschauerzahlen der jeweiligen Sportart.

Der Gesamterfolg

Für die Analyse der Konsumentenpräferenzen für das Folgeergebnis in Form des finalen Medaillenspiegels wurde das Attribut *Gesamterfolg* gewählt. Seine drei Ausprägungen sind eine unveränderte Anzahl an gewonnenen Goldmedaillen, eine Abnahme und eine Zunahme der Goldmedaillenzahl – jeweils im Vergleich zu der Anzahl der Goldmedaillen der vergangenen Olympischen Sommerspiele 2012 in London.

Ein Überblick der Operationalisierungen der für dieses DCE ausgewählten vier relevanten, nutzenbestimmenden Attribute und deren Ausprägungen ist Tabelle 2 zu entnehmen.

Um sicherzustellen, dass sich der Nutzenvergleich der Attributsausprägungen fortwährend auf den gleichen Referenzwert bezieht, wurde ein Referenzszenario mit Referenzkategorien aufgestellt. Bei dem Referenzszenario handelt es sich um die hypothetische Situation, dass die Befragten für die Spitzensportförderung Steuern zahlen und erst mit einer zeitlichen Verzögerung (z. B. in den Nachrichten am Abend) von den Leistungen der Athleten und Mannschaften erfahren. Um zu schätzen, inwiefern die Zuschauer bestimmte Sportarten präferieren und diese in Relation zueinander setzen zu können, wurde als Referenzkategorie das Bogenschießen gewählt. Ausgehend von dieser Kategorie mit keiner Sehbeteiligung können weitere

Schlussfolgerungen auf die Beliebtheit der weiteren drei Kategorien vorgenommen werden. Insgesamt werden bei diesem hypothetischen Szenario genauso viele Goldmedaillen gewonnen wie bei den vorangegangenen Olympischen Sommerspielen.

Tabelle 10. (Tab. 2:) Attribute und Attributsausprägungen des Discrete-Choice-Experiments zum deutschen Sporterfolg bei Olympischen Sommerspielen

Attribute	Ausprägungen
Zahlungsvehikel (Art der Zahlung)	
Hypothetische monatliche Abgabe für die gewählte Option deutschen Sporterfolges	Steuer Spende
Modus des Konsums (Verfolgung)	
Konsum der Entscheidung um eine Medaille live im Fernsehen oder zu einem späteren Zeitpunkt, beispielsweise in den Nachrichten	später live
Sportart (Goldmedaille in)	
Gewonnene Goldmedaille in einer bestimmten Sportart für Deutschland bei Olympischen Sommerspielen	Bogenschießen Handball Rudern Leichtathletik
Gesamterfolg (Goldmedaillen insgesamt)	
Anzahl der insgesamt gewonnenen Goldmedaillen deutscher Athleten und Mannschaften im Vergleich zu den vorangegangenen Olympischen Sommerspielen im Jahr 2012	weniger gleich mehr

Anmerkung: Bei den Bezeichnungen in Klammern handelt es sich um die Begrifflichkeiten, die für die Befragten im DCE verwendet worden sind.

3.3.6.3 Festlegung des experimentellen Designs

Nach der Festlegung der Attribute und ihrer Ausprägungen wurde in einem zweiten Schritt das experimentelle Design der Choice-Experimente festgelegt, das die zur Präferenzmessung notwendigen Choice-Sets enthält (Louviere, Hensher & Swait, 2000, S. 111). Da ein vollständig faktorielles (full factorial) Design, das alle möglichen Kombinationen der Attributsausprägungen beinhaltet, wegen des daraus resultierenden hohen Umfangs des Experiments nicht praktikabel gewesen wäre, wurde ein unvollständig faktorielles (fractional factorial) Design verwendet.

Die Generierung der insgesamt vierzehn Choice-Sets, inklusive eines Simulation-Sets (Hold-Out-Set) zur Überprüfung der internen Prognosevalidität, erfolgte mit dem Statistikpaket SAS 9.2. In der einschlägigen Methodikliteratur werden zwischen 10 (Bradley & Daly, 1994, S. 180) und 18 Choice-Sets (Chomitz, Setiadi, Azwar & Widiyarti, 1998) empfohlen. Die aus einer zu hohen Anzahl an Choice-Sets resultierenden Ermüdungserscheinungen führen gemäß Amaya-Amaya, Gerard und Ryan (2008, S. 19f.) zu einer abnehmenden Qualität der Wahlhandlungen. Abbildung 1 zeigt exemplarisch eines der vierzehn Entscheidungssets.

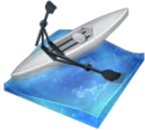

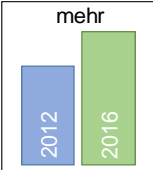

Szenario 4 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	live	live
Goldmedaille insgesamt:	mehr 	gleich 
Art der Zahlung:	Steuer	Spende

Abbildung 5. (Abb. 1:) Beispiel eines Choice-Sets aus dem Discrete-Choice-Experiment zur Untersuchung der Präferenz für olympischen Sportlerfolg (Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

3.3.6.4 Instrument der Datenerhebung

In einem letzten Schritt wurde entschieden, auf welche Art und Weise die Choice-Sets den Befragten zur Entscheidung vorgelegt und präsentiert werden sollten. Gewählt wurde eine Online-Befragung, die die Choice-Sets in Listenform abbildete (s. Abbildung 1) und die 14 Entscheidungssituationen sequenziell präsentierte. Eingebettet war das DCE der vorliegenden Untersuchung in einen Fragebogen, der sich gemäß den Empfehlungen von Bateman et al. (2002, S. 148ff.) aus drei inhaltlich abgrenzbaren Abschnitten zusammensetzt: einem einleitenden Teil, dem DCE und einem abschließenden Teil.

Der erste Abschnitt des Online-Fragebogens beginnt mit kurzen, einleitenden Sensibilisierungs- und Einstellungsfragen zum Sport- bzw. Spitzensportinteresse, zur Einstellung der Befragten gegenüber dem Medaillenerfolg deutscher Athleten und Mannschaften sowie zu spezifischen Aspekten des Erfolgs deutscher Sportler.

Das Kernstück der Befragung ist das DCE. Eine detaillierte Einführung zur Thematik *deutscher olympischer Sportlerfolg* und dessen Status quo stellte sicher, dass alle Befragten über den gleichen Informationsstand verfügten. Neben der detaillierten Beschreibung der Attribute, ihrer Ausprägungen und der Bedeutung der je individuellen Budgetrestriktion erhielten die Befragten zusätzlich den Hinweis, dass es sich um hypothetische Szenarien olympischen Sportlerfolges handelt, die sich lediglich in den vier dargestellten Attributen unterscheiden. Die Befragten wurden aufgefordert, die 14 Optionenpaare nacheinander zu betrachten und sich jeweils für eine der beiden Optionen zu entscheiden. Zur Vermeidung von Verzerrungen durch den Lernprozess

bei der Beantwortung der ersten Szenarien wurde ein Beispiel in die Anleitung integriert. Dies ermöglichte den Befragten ein Vertrautwerden mit der Art der Präsentation der Choice-Sets für die Hauptuntersuchung. Dem Discrete-Choice-Experiment folgten im weiteren Verlauf des Fragebogens Nachkontrollfragen, um weiterführende Informationen zu den individuellen Einstellungen der Befragten zu den präsentierten Szenarien zu erhalten. So konnten beispielsweise ungünstige Auswahlmuster aufgedeckt werden (Bateman et al., 2002, S. 145f.).

Soziodemographische und sozioökonomische Charakteristika wurden im abschließenden Abschnitt erhoben.

In einem Pretest wurde mit ca. 40 Personen die Untersuchung durchgeführt. Hinsichtlich des allgemeinen Untersuchungsaufbaus, der Anleitung zum DCE und des DCE selber zeigten sich keine wesentlichen Probleme. Auch die Attribute und deren Ausprägungen wurden als relevant und verständlich bewertet.

3.3.6.5 Stichprobe und Durchführung

Amaya-Amaya, Gerard und Ryan (2008) folgend wurden im Vorfeld der Datenerhebung die Grundgesamtheit, die Größe der Stichprobe, die Art der Stichprobenziehung sowie die Befragungsmethode festgelegt. Da in dieser DCE-Untersuchung die Präferenzen deutscher Steuerzahler analysiert werden sollten, wurde eine repräsentative Stichprobe deutscher Staatsbürger ab einem Alter von 16 Jahren gezogen. Dabei erfolgt eine Einteilung der deutschen Bevölkerung in die Kategorien Geschlecht, Alter und Nielseengebiete (Einteilung Deutschlands in möglichst gleichgewichtete Wirtschaftsregionen). Für jede dieser Kategorien wurde dann eine Zufallsstichprobe gezogen.

Bereits mit wenigen Befragten lassen sich bei einem DCE (im Vergleich zu anderen Befragungsinstrumenten und -methoden) hinreichend hohe Fallzahlen für multivariate Analysen erzielen (Auspurg & Liebe, 2011, S. 312). Gemäß der aktuellen Empfehlungen zur Bestimmung des Stichprobenumfangs bei Discrete-Choice-Experimenten (beispielsweise Louviere, Hensher & Swait, 2000) wurde die anzustrebende minimale Stichprobengröße berechnet. Diese beträgt den Anforderungen von Johnson und Orme (2010) entsprechend 143 Personen. Berücksichtigt sind bei dieser spezifischen Berechnung sowohl die Anzahl der verwendeten Choice-Sets als auch die der Attribute und Attributsausprägungen.

Der Fragebogen wurde an 1.420 Mitglieder des Online-Panels der Consumerfieldwork GmbH versendet. Durchgeführt wurde die DCE-online-Befragung vom 24. bis zum 29. Juli 2015, knapp ein Jahr vor den Olympischen Sommerspielen 2016 in Rio de Janeiro. Sie wurde so terminiert, um Verzerrungen durch die unmittelbare zeitliche Nähe zu der Veranstaltung zu vermeiden. Die durchschnittliche Bearbeitungsdauer des Fragebogens betrug vierzehn Minuten und der Rücklauf 351 (knapp 25 %) vollständig ausgefüllte Datensätze. Nach der Bereinigung um diejenigen Datensätze, die nicht den

untersuchungsbedingt erforderlichen sozioökonomischen und/oder soziodemographischen Merkmalen entsprachen (z. B. Alter) oder kein plausibles Wahlverhalten im Hold-Out-Set aufwiesen, ergab sich eine Auswertungsstichprobe von 159 Personen (knapp 11 % aller befragten Personen).

3.3.7 Ergebnisse

Im Folgenden werden nach der Beschreibung der Stichprobe die multivariaten Ergebnisse des DCE dargestellt, die die Wahlentscheidungen der Befragten abbilden. Zudem ermöglicht die Verwendung des Preisattributs in einem abschließenden zweiten Abschnitt die Schätzung des monetären Wertes, den die Befragten den jeweiligen Attributsausprägungen beimessen.

3.3.7.1 Charakterisierung der Stichprobe

Beide Geschlechter sind nahezu gleichverteilt (s. Tabelle 3). Im Durchschnitt sind die Befragten 47 Jahre alt und das monatliche Nettohaushaltseinkommen beträgt 2.370,65 €. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten wohnt in den Nielsengebieten 1 und 2, ein Drittel in den Nielsengebieten 3 und 4. Die restlichen Haushalte verteilen sich auf die übrigen Nielsengebiete. Somit ist die Stichprobe für die deutsche Bevölkerung (Statistisches Bundesamt, 2014) hinsichtlich der Merkmale Geschlecht und Alter repräsentativ. Die Verteilung der Wohnorte weicht jedoch signifikant von der Grundgesamtheit ab (die Nielsengebiete 1 und 2 sind überrepräsentiert, die Nielsengebiete 3 bis 7 sind unterrepräsentiert) und das Haushaltseinkommen der Befragten ist signifikant unterdurchschnittlich.

Tabelle 11. (Tab. 3:) Beschreibung der Stichprobe (n = 159)

Variable	Beschreibung	n	%	
soziodemographische und sozioökonomische Variablen				
Geschlecht	männlich	70	44,0	
	weiblich	89	56,0	
Wohnort	Nielsen 1 (HB, HH, NI, SH)	53	33,3	
	Nielsen 2 (NRW)	38	23,9	
	Nielsen 3 (HE, RP, SL, BW)	27	17,0	
	Nielsen 4 (BY)	20	12,6	
	Nielsen 5 (BE)	2	1,3	
	Nielsen 6 (BB, MV, ST)	7	4,4	
	Nielsen 7 (SN, TH)	12	7,5	
		n	Mittelw.	SD
Alter	Alter in Jahren	159	47,3	15,9
Haushaltseinkommen	durchschnittliches Haushaltsnettoeinkommen in €	144	2.370,65	1.198,81

3.3.7.2 Multivariate Ergebnisse

Um die Präferenzstruktur der deutschen Bevölkerung für die ausgewählten Attribute und deren Ausprägungen olympischen Sporterfolgs zu untersuchen, wurde ein Conditional-Logit-Modell (CLM) nach McFadden (1974) geschätzt (s. Abschnitt „Einfluss der Attribute auf die Wahlentscheidung“). Dieses bildet die Wahrscheinlichkeit der binären Wahlentscheidung (Wahl bzw. Nicht-Wahl) des Befragten für ein (dargestelltes) Szenario olympischen Sporterfolgs ab (gemäß der Nutzenfunktion aus Abschnitt 4.1). Zudem wurde die Höhe der monetären Ausgaben für die Attribute und deren Ausprägungen in Form von marginalen Zahlungsbereitschaften ermittelt (s. Abschnitt „Marginale Zahlungsbereitschaften (MWTP) für die Attribute“).

Einfluss der Attribute auf die Wahlentscheidung

Die Schätzung des CLM erfolgte mit dem Statistikpaket StataSE 14. In die multivariate Analyse wurden 4.134 Beobachtungen aus 2.067 vollständigen Entscheidungssituationen aufgenommen, die von den 159 Befragten in den dreizehn Choice-Sets getroffen wurden. Das Hold-Out-Set wurde für die Bewertung nicht mitberücksichtigt.

In Tabelle 4 sind die Ergebnisse des CLM zusammengefasst. Gemessen an McFadden's Pseudo- R^2 klärt das vorliegende Modell 16,2 % der Varianz und liegt somit unterhalb der Spanne von 20 % bis 40 %, die auf eine äußerst gute Anpassungsgüte des Modells hinweist (Louviere, Hensher & Swait, 2000, S. 54; McFadden, 1978).

Die Ergebnisse des Conditional-Logit-Modells zeigen, dass alle im Vorfeld der Untersuchung identifizierten Attributsausprägungen bei erwarteten Vorzeichen einen (hoch) signifikanten Einfluss auf die Wahlentscheidung der Befragten für die in diesem DCE dargestellten Szenarien haben (siehe Spalte CLM-Koeffizient). So würde der Zuschauer beispielsweise im Falle einer Live-Verfolgung, im Vergleich zu einer zeitlich nachgelagerten und kompakten Darstellungsform in den Abendnachrichten, einen Nutzenanstieg seiner Wahlentscheidung um 1,307 Nutzeneinheiten erfahren. Im Falle einer Zunahme von gewonnenen Goldmedaillen zum Referenzjahr 2012 betrüge der Nutzenanstieg 0,791 Einheiten und bei einer Abnahme der Goldmedaillenzahl einen Nutzenverlust von 0,677 Einheiten. Bei den Sportarten führen Handball, Rudern und Leichtathletik im direkten Vergleich zu der Referenzsportart Bogenschießen jeweils zu einem Nutzenzuwachs für den Zuschauer.

Zudem wurden die Unterschiede der Effekte der Attributsausprägungen auf Signifikanz geprüft. Aus dem rechten Teil der Tabelle 4 wird u. a. deutlich, dass der Effekt der Attributsausprägung *live* signifikant verschieden ist zu denjenigen der Attributsausprägungen *Handball*, *Rudern*, *weniger* und *mehr*. Der Effekt der Attributsausprägung *Handball* ist wiederum signifikant verschieden zu denjenigen von *Rudern* und *Handball*.

Tabelle 12. (Tab. 4:) Ergebnisse des Conditional-Logit-Modells und der Signifikanztests auf Heterogenität der Attributsausprägungen des olympischen Sporterfolges in Bezug auf die Spendenbereitschaft

Attribut ^a	Referenz kategorie CLM-Koeffizient ^b	Konstante	Bogenschießen					
			später live	Handball	Rudern	Leichtathl.	gleich weniger	mehr
Konstante (-0,28 €)	0,285*** (0,0693)		***	-	-	-	***	***
live (-1,26 €)	1,307*** (0,2234)			***	***	*	***	**
Handball (-0,17 €)	0,171*** (0,0567)				-	**	***	***
Rudern (-0,27 €)	0,284** (0,1427)					***	***	***
Leichtathl. (-0,66 €)	0,686*** (0,2554)						***	-
weniger (0,65 €)	-0,677*** (0,0965)							***
mehr (-0,76 €)	0,791*** (0,1093)							
Spende	1,037*** (0,1209)							
Anzahl der Beobachtungen		4 134						
Anzahl der Befragten		159						
McFadden's Pseudo-R ²		0,162						
p		0,000						
Log likelihood function		-1 200,6346						

Anmerkung: Signifikanzniveaus der Koeffizienten: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$; a: monatliche MWTP; b: Standardfehler in Klammern.

Marginale Zahlungsbereitschaften (MWTP) für die Attribute

Die Schätzkoeffizienten des CLM lassen zwar eine Tendenz hinsichtlich des Vergleiches mit der Referenzkategorie erkennen, jedoch sind diese aufgrund ihrer verschiedenartigen Skalenniveaus nicht direkt miteinander vergleichbar. Um aber Aussagen zur relativen Bedeutung der Attribute bzw. ihrer Ausprägungen treffen zu können bzw. über die Höhe der monetären Ausgaben, die die Befragten bereit sind, für olympischen Sporterfolg zu tätigen, wurden die marginalen Zahlungsbereitschaftswerte (englisch: marginal willingness to pay; kurz: MWTP) gemäß folgender Formel (siehe Gleichung 4) berechnet (Louviere, Hensher & Swait, 2000, S. 61)

$$\text{Gleichung 4: } MWTP_p^{b_m} = -\frac{\hat{\delta}_{b_m}}{\hat{\delta}_{p_l}}$$

Die marginale Zahlungsbereitschaft (MWTP) gibt für die vorliegende Untersuchung an, wie viel eine Person bereit wäre, von ihrem monatlichen Brutto-Einkommen (p) in Form einer Spende abzugeben, um eine Nutzensteigerung durch eine Attributsausprägung (b_m) in einer Alternative (l) zu erfahren. Aus der Interpretation der Konstanten in Tabelle 4 geht hervor, dass die Befragten eine grundsätzlich positive Grundeinstellung (im Sinne einer Spendenbereitschaft) gegenüber der monetären Förderung des Spitzensports haben. So würden sie grundsätzlich monatlich 0,28 € (3,36 € im Jahr) für das Referenzszenario sportlichen Erfolges spenden. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass die deutsche Bevölkerung durchweg bereit ist, dafür zu zahlen, dass der sportliche

Erfolg in Relation zu dem Referenzszenario in einem Attribut verändert ist (im Sinne einer Verbesserung)⁹². So geben die Befragten beispielsweise an, dass sie bereit wären, monatlich 1,26 € (15,12 € im Jahr) zu spenden, um olympische Finalentscheidungen live verfolgen zu können – anstelle einer späteren Berichterstattung in den Nachrichten. Ebenso würden die Befragten gemäß der Schätzung auch auf 0,66 € im Monat (7,92 € im Jahr) verzichten, damit anstelle einer Goldmedaille im Bogenschießen eine Goldmedaille in der Leichtathletik gewonnen wird. Um die Gesamtzahl an gewonnenen Medaillen bei Olympischen Sommerspielen zu steigern, würden sie hypothetisch monatlich 0,76 € (9,12 € im Jahr) spenden. Die Befragten äußern die im Vergleich zu den anderen Attributen signifikant höchste Zahlungsbereitschaft für eine zeitlich direkte Teilhabe an einer Finalentscheidung. Am (signifikant weniger) zweitwichtigsten ist ihnen, insgesamt mehr Goldmedaillen bei den nächsten Olympischen Sommerspielen zu gewinnen. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass die Befragten signifikant mehr Geld für beliebtere Sportarten ausgeben würden.

3.3.8 Diskussion

Bezüglich der zentralen inhaltlichen Fragestellung dieser Untersuchung, welche Bedeutung der Steuerzahler dem Umfang und dem Ausmaß der Produktion sportlichen Erfolges bei Olympischen Sommerspielen in seinen Attributen beimisst, kann erstens festgehalten werden, dass die für dieses DCE aus der Dienstleistungstheorie hergeleiteten vier Attribute (Zahlungsvehikel, Modus des Konsums, Sportart und Gesamterfolg) und deren Ausprägungen relevante Dimensionen nationalen olympischen Sporterfolges sind. Der individuelle Nutzen des Befragten aus olympischem Sporterfolg wird zu einem nicht unwesentlichen Anteil durch dessen Attribute Zahlungsvehikel, Modus des Konsums, Sportart und Gesamterfolg bestimmt, die das Individuum konsumiert und die die systematische Komponente der indirekten Nutzenfunktion darstellen. In Abhängigkeit von den jeweiligen Attributsausprägungen kommt es zu einer Erhöhung bzw. Reduzierung des individuellen aggregierten Nutzens aus dem Konsum des Nicht-Marktgutes.

Ein weiterer Blick auf die Ergebnisse zeigt, dass die deutsche Bevölkerung grundsätzlich eine positive Zahlungsbereitschaft (in Form der Konstanten) für den Konsum olympischen Sporterfolges besitzt. Im Falle des Maximal-Szenarios, also einem Szenario mit den bestmöglichen Ausprägungen aller Attribute, beträgt der aggregierte Wert 2,96 € im Monat (35,52 € im Jahr). Am vergleichsweise ‚wertvollsten‘ ist dabei der Live-Konsum. In diesem Zusammenhang kann auf die infolge in der Vergangenheit rapide gestiegenen Preise für die Übertragungsrechte an Sportgroßereignissen vermehrt geführte Diskussion über die Ausgaben öffentlich-rechtlicher und mithin gebührenfinanzierter Medien verwiesen werden, da die Legitimität dieser Ausgaben

⁹² (Fußnote 9) Die Ergebnisse zeigen, dass die Befragten mit einer Zahlung an sie von 0,65 € im Monat (7,80 € im Jahr) kompensiert werden müssten, um einen Nutzenverlust von weniger gewonnenen Goldmedaillen bei den nächsten Olympischen Sommerspielen auszugleichen.

mit der durchschnittlichen individuellen (kollektiv aggregierten) Zahlungsbereitschaft zunimmt.

An zweiter Stelle steht das Interesse am Gewinn von mehr Goldmedaillen als bei den vorangegangenen Olympischen Sommerspielen (Folgeergebnisorientierung) (0,76 € im Monat; 9,12 € im Jahr) und am drittwichtigsten ist den Befragten die Sportart, welche sie konsumieren und in welcher eine Goldmedaille erzielt wird (Prozessergebnisorientierung) (Leichtathletik zum Beispiel 0,66 € im Monat; 7,92 € im Jahr). Hinsichtlich des Gesamtergebnisses konvergieren somit die Konsumpräferenzen der Bürger als Sportzuschauer und das Staatsinteresse an der Repräsentanz der Nation.

Bezüglich der zentralen methodologischen Fragestellung der Untersuchung zeigt ein Vergleich ähnliche Ergebnisse wie KBM-Untersuchungen. So ermitteln Breuer und Hallmann (2011) für verschiedene spezifische Arten des deutschen Erfolges bei Olympischen Sommerspielen mittlere monatliche Zahlungsbereitschaften zwischen 0,42 € (1,42 €) für eine Goldmedaille in der Leichtathletik und 0,83 € (1,42 €) für den ersten Platz im Medaillenspiegel (Medianwerte; arithmetische Mittel in Klammern). Weniger konkret für eine generell erhöhte Anzahl der von deutschen Athleten und Mannschaften erzielten Medaillen schätzen Rohkohl und Flatau (2014) eine mittlere monatliche Zahlungsbereitschaft von 0,63 € (1,41 €) (Medianwert; arithmetisches Mittel in Klammern).

Dies spricht für die Validität unserer Ergebnisse, wobei der Vorzug des DCE darin liegt, dass mit einer Untersuchung sowohl der (monetäre) Wert olympischen Sporterfolgs als Ganzes als auch derjenige seiner verschiedenen Attribute ermittelt werden kann. Die KBM hingegen kann lediglich die Veränderung eines Gutes als Ganzes oder eines einzelnen Attributs messen. Bei Entscheidungen über Veränderungen und/oder Abwägungen von Maßnahmen sollten jedoch die Attributausprägungen, deren Kombinationen eine Vielzahl unterschiedlicher Formen olympischen Sporterfolgs konstituieren, mit einbezogen werden. Den Befragten müssten somit zu einer Entscheidungsfindung mit der KBM verschiedenste hypothetische Szenarien zur Bewertung vorgelegt werden, was im Vergleich zu einem DCE, das die spezifischen Werte von Attributen eines Gutes mit einer einzigen Befragung erfasst, außerordentlich aufwendig wäre. DCE liefern mithin mehr Informationen bei vergleichbarem Aufwand (Bennett & Blamey, 2001, S. 228).

Bei der kritischen Reflektion der gewählten Attribute olympischen Sporterfolgs gilt es, auf zwei Punkte hinzuweisen: Ersterer betrifft die Operationalisierung der Beliebtheit von Sportarten anhand der Sehbeteiligung, welche stark mit der Beteiligung bzw. Qualifikation deutscher Mannschaften und Sportler variiert. Konkret war in der Sportart Handball 2012 in London keine deutsche Mannschaft vertreten, was die Einschaltquoten negativ beeinflusst haben dürfte. Inwieweit Handball also generell eine im Rahmen olympischer Wettbewerbe lediglich mäßig beliebte Sportart darstellt, ist unklar. Daher sollten in zukünftigen Untersuchungen anstelle einer Momentaufnahme

als Operationalisierungsgrundlage der sportartbezogenen Präferenzen die Zuschauerquoten über mehrere Olympische Sommerspiele hinweg gemittelt oder nur Sportarten mit vergleichbar großer deutscher Beteiligung herangezogen werden. Alternativ könnte die Beschränkung auf Individualsportarten die Streuung der Sehbeteiligung verringern.

Zudem wurden bei den Olympischen Sommerspielen in London 2012 in Sportarten aus der beliebtesten Kategorie (für welche stellvertretend die Leichtathletik stand) rund 80 % aller deutschen Medaillen gewonnen. Hier stellt sich einerseits die Frage, inwieweit die Ursache der (in Zuschauerzahlen messbaren) Beliebtheit einer Sportart in dieser an sich besteht – d. h. in ihrer Ästhetik, dem Spannungsgrad ihrer Wettkampfstruktur oder der Verständlichkeit des Regelwerks – oder aber in der erfahrungsbasierten bzw. der sich auf den Vorkampfergebnissen gründenden Erfolgserwartung.

Für Letzteres sprechen die sehr niedrigen Zuschauerzahlen, welche die meisten olympischen Sportarten während der Olympiade haben. Der Wert dieser Sportarten läge dann nicht im Sport selbst, sondern in ihrer Rolle als „Beschaffer“ für olympische Medaillen, deren enormer symbolischer Wert sich aus der exzeptionellen Bedeutung der Olympischen Spiele als weltweit größtem Sportereignis ableitet. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob aktuell im Rahmen Olympischer Spiele weniger populäre Sportarten dem Konsumenten im Erfolgsfall mehr wert wären und stärker nachgefragt würden. Die sportartspezifischen Schwerpunkte der Spitzensportförderung wären dann weitestgehend beliebig und könnten sich einem quantitativen Kalkül folgend an den Kriterien Anzahl der Wettbewerbe (d. h. zu gewinnender Medaillen) sowie Konkurrenzstärke und -dichte orientieren.

Zweitens wurde bereits in Fußnote 8 darauf hingewiesen, dass es sich bei zeitversetzten Fernsehausstrahlungen praktisch immer um im Vergleich zur Live-Ausstrahlung deutlich kürzere Zusammenfassungen handelt. Die Attributsausprägung live/zeitversetzt ist somit in der Realität stets konfundiert mit der Ausstrahlungsdauer, welche bei Live-Übertragungen wiederum zwischen den Sportarten variiert. So unterscheiden sich die jeweiligen Wettkämpfe beispielweise hinsichtlich ihrer Wettkampfmodi (Platz-, K.-o.-, Punkt- oder Rangsystem), ihrer Wettkampfgattungen (Einzel- oder Mannschaftswettkampf) und ihrer jeweiligen Wettkampfdauer. Davon abhängig erhält man live also auch mehr des Gutes, wobei theoretisch durchaus unklar ist, welchen Umfang die Konsumenten präferieren – wahrscheinlich existiert hier ein nichtlinearer, d. h. Optimaltrend. Es ist mithin im Rahmen der Interpretation unseres empirischen Befundes nicht eindeutig zu entscheiden, auf welche Attributsdimension die Präferenz für Live-Übertragungen zurückzuführen ist.

3.3.9 Ausblick

Abseits der erwähnten Einschränkungen bleibt aber aus methodologischer Sicht insgesamt festzuhalten, dass mit der vorliegenden Untersuchung die Durchführbarkeit von DCE für die aggregierte Präferenz- bzw. Wertermittlung für Sporterfolg grund-

sätzlich erfolgreich demonstriert werden konnte. An diese Ergebnisse könnten zukünftig Fragestellungen zu anderen nicht-marktgängigen Sportgütern anknüpfen, wie etwa Untersuchungen zu dem Wert von Erfolgen im Fußball als am stärksten kommerzialisierte Sportart. Fortgesetzt werden sollte die Forschung zudem mit der Ermittlung segmentspezifischer Nutzenfunktionen (z. B. mit dem Verfahren der latenten Klassenanalyse), um eine zuverlässige Zuordnung der Befragten zu bestimmten (Unter-)Gruppen zu ermöglichen. So ließen sich nicht direkt messbare Konzepte, wie zum Beispiel individuelle Einstellungen und persönliche Haltungen, in Bezug auf die Wahlentscheidung des nicht-marktfähigen Gutes empirisch abbilden.

Ein weiteres Forschungsvorhaben könnte auch in dem Vergleich der Ansätze der Geäußerten Präferenzen in hypothetischen Situationen (Stated Preferences) und der Offenbarten Präferenzen bei tatsächlichem Marktverhalten (Revealed Preferences) liegen, um zu überprüfen, inwiefern sich die hypothetisch geäußerten Zahlungsbereitschaftswerte von tatsächlich getätigten unterscheiden. Dieser Vergleich kann beispielsweise durch Experimente auf simulierten Märkten mit quasi-öffentlichen oder privaten Gütern erfolgen (Bateman et al., 2002, S. 317). Hierbei werden reale Transaktionen mit realen Auswirkungen auf die Person getätigt. Als Ergebnis könnten Kalibrierungsfunktionen geschätzt werden, die wiederum die hypothetischen Zahlungsbereitschaftswerte korrigieren und somit der Realität weiter annähern könnten.

3.3.10 Literatur

- Adamowicz, W., Boxall, P., Williams, M. & Louviere, J. (1998). Stated preference approaches for measuring passive use values: choice experiments and contingent valuation. *American Journal of Agricultural Economics* 80(1), 64–75.
- Allison, L. & Monnington, T. (2002). Sport, Prestige and International Relations. *Government and Opposition* 37(1), 106–134.
- Amaya-Amaya, M., Gerard, K. & Ryan, M. (2008). Discrete choice experiments in a nutshell. In M. Ryan, K. Gerard & M. Amaya-Amaya (eds.), *Using discrete choice experiments to value health and health care* (pp. 13–46). Dordrecht: Springer.
- Arbeitsgemeinschaft Fernsehforschung (AGF) (2015). *TV-Reichweiten der Olympiasendungen von ARD und ZDF vom 25.07.2012 – 13.08.2012*. Datenmaterial.
- Auspurg, K. & Liebe, U. (2011). Choice-Experimente und die Messung von Handlungsentscheidungen in der Soziologie. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 63(2), 301–314.
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke W. & Weiber, R. (2016). *Multivariate Analysemethoden: eine anwendungsorientierte Einführung* (14. Aufl.). Berlin, Heidelberg: Springer.
- Bateman, I., Carson, R.T., Day, B., Hanemann, W.M. & Hanley, N. (2002). *Economic valuation with stated preference techniques. A manual*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Bennett, J. & Blamey, R. (2001). The Strengths and Weakness of Environmental Choice Modelling. In J. Bennett & R. Blamey (eds.), *The choice modelling approach to environmental valuation* (pp. 227–242). Cheltenham Northampton: Edward Elgar.
- Blamey, R. & Bennett, J. (2001). Yea-saying and validation of a choice model of green product choice. In J. Bennett & R. Blamey (eds.), *The choice modelling approach to environmental valuation* (pp. 179–201). Cheltenham Northampton: Edward Elgar.
- Bradley, M. & Daly, A. (1994). Use of the logit scaling approach to test for rank-order and fatigue effects in stated preference data. *Transportation* 21(2), 167–184.
- Breuer, C. & Hallmann, K. (2011). *Die gesellschaftliche Relevanz des Spitzensports in Deutschland* (1. Aufl.). Köln: Strauß.
- Brocke, M. (2006). *Präferenzmessung durch die Discrete Choice-Analyse. Effekte der Aufgabenkomplexität*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Bundesministerium des Innern (BMI) (2005). *Programm des Bundesministeriums des Innern zur Förderung des Leistungssports sowie sonstiger zentraler Einrichtungen, Projekte und Maßnahmen des Sports auf nationaler und internationaler Ebene mit Rahmenrichtlinien (Leistungssportprogramm – LSP) vom 28. September 2005*. Zugriff am 05. Januar 2017 unter http://www.verwaltungsvorschriften-im-internet.de/bsvwvbund_28092005_SP43730011.htm
- Bundesministerium des Innern & Deutscher Olympischer Sportbund (DOSB) (2016). *Neustrukturierung des Leistungssports und der Spitzensportförderung. Gemeinsames Konzept des Bundesministeriums des Innern und des Deutschen Olympischen Sportbundes unter Mitwirkung der Sportministerkonferenz*. Zugriff am 28. Januar 2017 unter http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Nachrichten/Kurzmeldungen/2016/konzeptneustrukturierung-spitzensport.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesrechnungshof (2016). *Bundesministerium des Innern (BMI) (Einzelplan 06)*. Zugriff am 12. April 2017 unter <https://www.bundesrechnungshof.de/de/veroeffentlichungen/bemerkungen-jahresberichte/jahresberichte/2016/langfassungen/2016-bemerkungen-nr-09-entwicklung-des-einzelplans-06-pdf/view>
- Carlsson, F. & Martinsson, P. (2001). Do hypothetical and actual marginal willingness to pay differ in choice experiments? Application to the valuation of the environment. *Journal of Environmental Economics and Management* 41(2), 179–192.
- Chomitz, K.M., Setiadi, G., Azwar, A. & Widiyarti, N. (1998). *What do Doctors Want? Developing Incentives for Doctors to Serve in Indonesia's Rural and Remote Areas*. Policy Research Working Paper 1888. Washington, DC: World Bank.
- Corsten, H. & Gössinger, R. (2007). *Dienstleistungsmanagement* (5. Aufl.). München: Oldenbourg.
- Daumann, F. (2011). *Grundlagen der Sportökonomie*. Konstanz: UVK.
- De Bosscher, V., Bingham, J., Shibli, S., Van Bottenburg, M. & De Knop, P. (2008). *The global sporting arms race*. Aachen: Meyer & Meyer.

- Donabedian, A. (1980). *The Definition of Quality and Approaches to its Assessment, Explorations in Quality, Assessment and Monitoring*. Bd. I. Ann Arbor, Michigan: Health Administration Press.
- Engelhardt, W.H. (1990). Dienstleistungsorientiertes Marketing – Antwort auf die Herausforderung durch neue Technologien. In D. Adam, K. Backhaus, H. Meffert & H. Wagner (Hrsg.), *Integration und Flexibilität* (S. 269–288). Wiesbaden: Gabler.
- Farooqui, M.A., Tan, Y.-T., Bilger, M. & Finkelstein, E.A. (2014). Effects of financial incentives on motivating physical activity among older adults: results from a discrete choice experiment. *BMC Public Health* 14(141).
- Ferreira, M. & Hall, T. (2013). Using a stated choice model to test the viability of new sport event ticket packages. *Journal Revenue Management* 7(2), 105–118.
- Forrest, D. & Simmons, R. (2003). Sport and gambling. *Oxford Review of Economic Policy* 19(4), 598–611.
- Gille, C. & Spiller, A. (2010). Kundenorientierte Züchtung in der deutschen Reitpferdezucht. Zielgruppensegmentierung im Reitsport: eine empirische Analyse. *Züchtungskunde* 82(3), 229–240.
- Haller, S. (2015). *Dienstleistungsmanagement: Grundlagen – Konzepte – Instrumente*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Humphreys, B.R., Johnson, B.K., Mason, D.S. & Whitehead, J.C. (2011). *Estimating the Value of Medal Success at the 2010 Winter Olympic Games*. Working Papers No. 2011-20, Appalachian State University.
- Johnson, R. & Orme, B. (2010). *Sample size issues for conjoint analysis*. Research Publishers LLC.
- Lancaster, K.J. (1966). A New Approach to Consumer Theory. *The Journal of Political Economy* 74(2), 132–157.
- Landauer, M., Pröbstl, U. & Haider, W. (2012). Managing cross-country skiing destinations under the conditions of climate change – Scenarios for destinations in Austria and Finland. *Tourism Management* 33(4), 741–751.
- Lee, J. & Ferreira, M. (2011). Cause-Related Marketing: The Role of Team Identification in Consumer Choice of Team Licensed Products. *Sport Marketing Quarterly* 20(3), 157–169.
- Lehmann, A. (1995). *Dienstleistungsmanagement, Strategien und Ansatzpunkte zur Schaffung von Servicequalität* (2. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Liebig, S. & Mau, S. (2005). Wann ist ein Steuersystem gerecht? Einstellungen zu allgemeinen Prinzipien der Besteuerung und zur Gerechtigkeit der eigenen Steuerlast. *Zeitschrift für Soziologie* 34(6), 468–491.
- Louviere, J.J. & Hensher, D.A. (1982). On the design and analysis of simulated or allocation experiments in travel choice modelling. *Transportation Research Record* 890(1), 11–17.
- Louviere, J.J. & Lancscar, E. (2009). Choice experiments in health: the good, the bad, the ugly and toward a brighter future. *Health Economics, Policy and Law* 4(4), 527–546.

- Louviere, J.J. & Timmermans, H.J.P. (1992). Testing the external validity of hierarchical conjoint analysis models of recreational destination choice. *Leisure Sciences* 14(3), 179–194.
- Louviere, J.J. & Woodworth, G. (1983). Design and Analysis of Simulated Consumer Choice or Allocation Experiments: An Approach Based on Aggregated Data. *Journal of Marketing Research* 20(4), 350–367.
- Louviere, J.J., Flynn, T.N. & Carson, R.T. (2010). Discrete Choice Experiments are not conjoint analysis. *Journal of choice modelling* 3(3), 57–72.
- Louviere, J.J., Hensher, D.A. & Swait, J.D. (2000). *Stated Choice Methods: Analysis and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Maleri, R. (1973). *Grundzüge der Dienstleistungsproduktion*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Maleri, R. & Frietzsche, U. (2008). *Grundlagen der Dienstleistungsproduktion* (5. Aufl.). Berlin, Heidelberg: Springer.
- Manski, C.F. (1977). The structure of random utility models. *Theory and decision* 8(3), 229–254.
- McFadden, D. (1974). Conditional logit analysis of qualitative choice behavior. In P. Zarembka (ed.), *Frontiers in econometrics* (pp. 105–142). New York: Academic Press.
- McFadden, D. (1978). Quantitative methods for analyzing travel behaviour on individuals: some recent developments. In D. Hensher & P. Stopher (eds.), *Behavioral Travel Modelling*. London: Croom Helm.
- Mitchell, R.C. & Carson, R.T. (1989). *Using Surveys to Value Public Goods, the Contingent Valuation Method*. Washington D.C.: Resources for the Future.
- Mühlbacher, A.C., Bethge, S. & Tockhorn, A. (2013). Präferenzmessung im Gesundheitswesen: Grundlagen von Discrete-Choice-Experimenten. *Gesundheitsökonomie und Qualitätsmanagement* 18(4), 159–172.
- Pedersen, L.B., Kiil, A. & Kjær, T. (2011). Soccer Attendees' Preferences for Facilities at the Fionia Park Stadium: An Application of the Discrete Choice Experiment. *Journal of Sports Economics* 12(2), 179–199.
- Pfarr, C. (2013). *Einkommen, Mobilität und individuelle Präferenzen für Umverteilung*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Pfarr, C. & Ulrich, V. (2011). Discrete-Choice-Experimente zur Ermittlung der Präferenzen für Umverteilung. *Review of economics* 62(3), 232–262.
- Rohkohl, F. & Flatau, J. (2014). Zur Zahlungsbereitschaft für nationale Sporterfolge bei den Olympischen Sommerspielen 2016 – Eine Schätzung unter Anwendung der Kontingenten Bewertungsmethode. *Sport und Gesellschaft – Sport and Society* 11(2), S. 105–129.
- Ryan, M. (1995). *Economics and the Patient's Utility Function: An Application to Assisted Reproductive Techniques*. Thesis, Aberdeen: University of Aberdeen.
- Ryan, M. & Gerard, K. (2003). Using discrete choice experiments to value health care programmes: current practice and future research reflections. *Applied health economics and health policy* 2(1), 55–64.

- Schafmeister, G. (2007). *Sport im Fernsehen: Eine Analyse der Kundenpräferenzen für mediale Dienstleistungen*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Siderelis, C., Brothers, G. & Rea, P. (1995). A boating choice model for the valuation of lake access. *Journal of Leisure Research* 27(3), 264–282.
- Statistisches Bundesamt (2014). *Statistisches Jahrbuch. Deutschland und Internationales*. Zugriff am 26. Februar 2017 unter https://www.destatis.de/DE/Publikationen/StatistischesJahrbuch/StatistischesJahrbuch2014.pdf?__blob=publicationFile
- Telser, H. (2002). *Nutzenmessung im Gesundheitswesen. Die Methode der Discrete-Choice-Experimente*. Hamburg: Kovač.
- Telser, H. & Zweifel, P. (2007). Validity of discrete-choice experiments evidence for health risk reduction. *Applied Economics* 39(1), 69–78.
- Unbehaun, W., Pröbstl, U. & Haider, W. (2008). Trends in winter sport tourism: challenges for the future. *Tourism Review* 63(1), 36–47.
- Van Hilvoorde, I., Elling, A. & Stokvis, R. (2010). How to influence national pride? The olympic medal index as a unifying narrative. *International Review for the Sociology of Sport* 45(1), 87–102.
- Wicker, P., Hallmann, K., Breuer, C. & Feiler, S. (2012). The value of Olympic success and the intangible effects of sport events – a contingent valuation approach in Germany. *European Sport Management Quarterly* 12(4), 337–355.
- Wicker, P., Kiefer, S. & Dilger, A. (2013). *The Value of Sporting Success to Germans. Comparing the 2012 UEFA Championship with the 2012 Olympics*. Münster: Institut für Organisationsökonomik.
- Wicker, P., Kiefer, S. & Dilger, A. (2015). The value of sporting success to Germans: Comparing the 2012 UEFA Championships with the 2012 Olympics. *Journal of Business Economics* 85(8), 897–919.
- Wiswede, G. (2000). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie*. München: Reinhardt.

4 Zusammenfassende Diskussion und Ausblick

Das primäre Ziel der vorliegenden Forschungsarbeit war es, die individuellen Wert-schätzungen der deutschen Bürger für das öffentliche Gut „nationaler Sporterfolg“⁹³ monetär zu ermitteln. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden zwei direkte monetäre Bewertungsmethoden angewendet: die kontingente Bewertungsmethode mit Intervall-Auswahl und das Wahlexperiment. Beide Bewertungsverfahren haben durch die Konstruktion eines hypothetischen Marktes diejenigen Geldbeträge ermittelt, welche die Befragten für das öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“ maximal zu zahlen bereit wären.

Die empirischen Befunde aus den beiden Befragungen sind in den jeweiligen Publi-kationen (siehe Kapitel 3) ausführlich dargestellt, in Bezug auf den gewählten theoretischen Hintergrund diskutiert und in die bisherige Studienlage eingeordnet worden. Sie werden daher in diesem Schlusskapitel nicht erneut aufgegriffen. Stattdessen werden die zentralen Ergebnisse aus den drei Publikationen in einem Überblick zusammengefasst (siehe Abschnitt 4.1) und anschließend kritisch hinsichtlich ihrer Aussagekraft diskutiert (siehe Abschnitt 4.2). Inwiefern die mit der kontingenten Bewertung und dem Wahlexperiment erhobenen empirischen Ergebnisse die Zielstellung dieser Forschungsarbeit beantworten, ist Inhalt der zusammenfassenden Bewertung, welche die Stärken und Limitationen dieser Forschungsarbeit aufzeigt (siehe Abschnitt 4.3). Bevor das Kapitel und damit diese Forschungsarbeit mit einer Schlussfolgerung endet (siehe Abschnitt 4.5), werden Anregungen für weitere empirische Untersuchungen in diesem Forschungsbereich aufgezeigt (siehe Abschnitt 4.4).

4.1 Zentrale Ergebnisse

Im Rahmen der vorliegenden Forschungsarbeit wurden vier Fragestellungen formuliert (siehe Abschnitt 1.2). Erstens sollte die Höhe des maximalen Geldbetrages ermittelt werden, den deutsche Bürger für eine endlich große positive Änderung des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ zahlen würden (siehe Abschnitt 4.1.1). Zweitens sollten diejenigen Faktoren identifiziert werden, die Unterschiede in der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft (siehe Abschnitt 4.1.2) sowie drittens in der Höhe der von ihnen geäußerten Geldbeträge erklären (Abschnitt 4.1.3). Schließlich sollten viertens die Präferenzen der deutschen Bürger für verschiedene Eigenschaften olympischen Sporterfolges analysiert werden (siehe Abschnitt 4.1.4).

Jede dieser Forschungsfragen wird in den nun folgenden Ausführungen separat be-antwortet. Dazu werden die zentralen Ergebnisse aus allen drei wissenschaftlichen

⁹³ Angesichts der in Abschnitt 2.2.2 getroffenen Operationalisierung von „nationalem Sporterfolg“ wird im Folgenden der Begriff „olympischer Sporterfolg“ verwendet.

Publikationen herangezogen, sofern es die jeweilige Beantwortung der Forschungsfrage erfordert.

4.1.1 Maximale Zahlungsbereitschaft

Das Ziel der ersten Forschungsfrage war es aufzudecken, wie viel die deutschen Bürger für eine endlich große Änderung des öffentlichen Gutes „olympischer Sport-erfolg“ maximal zu zahlen bereit wären. Die Ergebnisse aus dem Wahlexperiment zeigen, dass die Befragten grundsätzlich eine positive Einstellung gegenüber der monetären Förderung des Spitzensports haben und durchweg bereit wären, für eine positive Änderung olympischen Sporterfolges einen gewissen Geldbetrag zu zahlen (siehe Abschnitt 3.3.7). Wenn die endlich große Änderung in einer Zunahme der gewonnenen Medaillen deutscher Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen besteht (allgemeiner, quantitativer olympischer Sporterfolg), so schätzt die Methode der kontingenten Bewertung, dass 22,9 % der befragten deutschen Bürger bereit wären, mehr Steuern zu zahlen, als sie dies aktuell bereits tun (siehe Abschnitt 3.1.7). 77,0 % der Untersuchungsteilnehmer würden hingegen eine freiwillige Spende (beispielsweise in Form eines Spendenfonds) als Zahlungsmittel für die Förderung des Spitzensports bevorzugen. Jedoch wäre lediglich ein Drittel von ihnen auch tatsächlich bereit, einen Geldbetrag für die Spitzensportförderung zu spenden (siehe Abschnitt 3.2.5). Mit 20,03 € pro Jahr ist die geschätzte durchschnittliche Höhe des hypothetischen Spendenbetrages aller spendenbereiten Personen etwas höher als der geäußerte Betrag der zahlungsbereiten Steuerzahler. Diese nennen einen durchschnittlichen hypothetischen Betrag von 16,97 € pro Jahr. Der höchste geäußerte Wert einer Spende lag bei 250,00 € und war damit etwas mehr als doppelt so groß wie der von den zahlungsbereiten Steuerzahlern genannte maximale Wert von 120,00 €.

Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung⁹⁴, welche die gleichen Merkmale wie die Stichprobe der kontingenten Bewertungsmethode besitzt (deutsche Staatsbürger im Alter von über 25 Jahren), ergäbe sich bei einer annahmegemäßen Spendenbeteiligung von 30,0 % ein geschätzter jährlicher Spendenbetrag von etwas über 333 Mio. € für das öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“. Der auf die Gesamtbevölkerung hochgerechnete Steuerbetrag für olympische Sporterfolge, der durch alle zahlungsbereiten Steuerzahler geleistet werden würde, würde insgesamt 214 Mio. € beziehungsweise 292 Mio. € über alle Steuerzahler betragen (durchschnittliche Zahlungsbereitschaft pro Bürger von 5,29 €).

Bezüglich der Hochrechnung ist jedoch zwingend anzumerken, dass es bei der ökonomischen Bewertung des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ nicht darum geht, olympischen Sporterfolgen einen Preis zuzuschreiben und somit weitere finanzielle Einnahmen für die Spitzensportförderung zu generieren. Der Zweck der Ermittlung eines Geldbetrages für olympischen Sporterfolg liegt darin begründet, dass die Geldeinheit ein geeigneter und den Untersuchungsteilnehmern vor allem be-

⁹⁴ Laut Auskunft des Statistischen Bundesamtes (Destatis) (2018) gab es in Deutschland 55.188.836 deutsche Staatsbürger im Alter von über 25 Jahren (Stichtag: 31.12.2016).

kannter Vergleichsmaßstab ist, um Werturteile artikulieren zu können (vergleiche Marggraf et al., 2005, S. 82). Olympischer Sporterfolg erhält somit eine Vergleichbarkeit (beispielsweise mit Wertschätzungen für andere (öffentliche) Güter oder mit Kosten für geplante Maßnahmen), welche das Fundament für sachliche Diskussionen legen kann.

4.1.2 Einflussfaktoren auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft

Bezugnehmend auf die in der ersten Forschungsfrage angeführten geringen Anteile an zahlungsbereiten Steuerzahlern (22,9 %) beziehungsweise spendenbereiten Personen (30,0 %) wurde anhand der zweiten Forschungsfrage untersucht, welche Faktoren Unterschiede in der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft der Personen erklären. Aus den Ergebnissen des Probit-Modells zur grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft der Steuerzahler geht hervor, dass Personen, die einen hohen individuellen und gesellschaftlichen Nutzen aus dem Konsum olympischen Sporterfolges wahrnehmen, eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit aufweisen, zahlungsbereit zu sein (siehe Abbildung 6). Weniger zahlungsbereit sind hingegen Personen, die der Meinung sind, dass Deutschland angesichts seiner Schulden nicht noch mehr Geld in den Spitzensport investieren sollte (Einflussfaktor: „Einstellung gegenüber der Zahlungshandlung“).

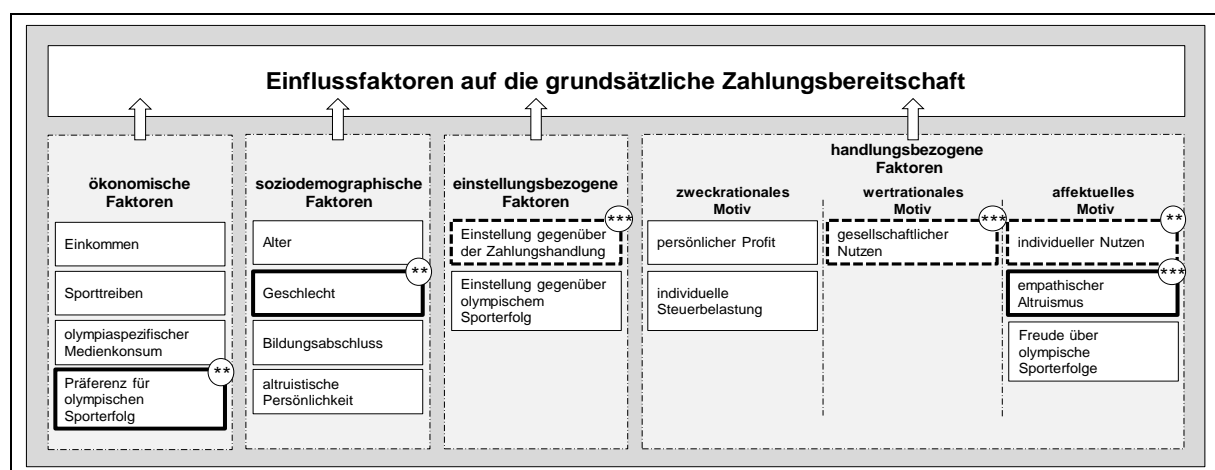


Abbildung 6. Signifikante Einflussfaktoren auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft im Gesamtmodell (Spendenzahlung: stärker hervorgehobene Umrandung; Steuerzahlung: unterbrochene Umrandung) (***) $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$)

Ökonomische und soziodemographische Faktoren haben in dem Probit-Modell keinen Einfluss auf die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft der Steuerzahler. Das mag mitunter darin begründet liegen, dass der Anteil der älteren Steuerzahler in der Stichprobe unterrepräsentiert ist. Ältere Personen sind mit der Beantwortung der Fragen in einer Online-Befragung meist weniger vertraut als jüngere Personen und ihnen fehlt gegebenenfalls ein Internetzugang, um an der Befragung teilnehmen zu können beziehungsweise um Mitglied des befragten Panels zu sein. Da es sich gemäß der getroffenen Annahmen aus Abschnitt 2.3.3 bei den älteren Personen zum größeren Anteil um Frauen handelt, konnte in der Folge auch kein signifikanter Zu-

sammenhang zwischen dem Geschlecht und der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft aufgezeigt werden.

Anders verhält es sich hingegen bei der Betrachtung der Einflussfaktoren auf die grundsätzliche Spendenbereitschaft. Die Ergebnisse aus dem Probit-Gesamtmodell zur grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft zeigen, dass Männer eher spendenbereit sind als Frauen. Zudem werden die Präferenz für olympischen Sportlerfolg und die Empathie mit den Spitzensportlern als diejenigen Faktoren identifiziert, welche die grundsätzliche Spendenbereitschaft der Befragten maßgeblich beeinflussen.

Es lässt sich zusammenfassend festhalten, dass die grundsätzliche Zahlungsbeziehungsweise Spendenbereitschaft der Befragten mithin stark durch wertrationale sowie affektuelle aber nicht durch zweckrationale Motive erklärt wird. Olympischer Sportlerfolg ist demnach ein Gut, das seinen Konsumenten hauptsächlich einen emotionalen Nutzen spendet und den kollektiven Nutzen mehrt.

Der individuelle Nutzen der Befragten aus olympischem Sportlerfolg wird zu einem nicht unwesentlichen Anteil durch dessen Eigenschaften „Zahlungsvehikel“, „Modus des Konsums“, „Sportart“ und „Gesamterfolg“ bestimmt, welche das Individuum konsumiert (siehe Abschnitt 3.3.7). In Abhängigkeit von den jeweiligen Eigenschaftsausprägungen olympischen Sportlerfolges kommt es somit zu einer Erhöhung beziehungsweise Reduzierung des individuell erfahrenen Nutzens aus dem Konsum dieses öffentlichen Gutes.

4.1.3 Einflussfaktoren auf die Höhe des Zahlungsbetrages

Anders verhält es sich hingegen bei der Erklärung möglicher Einflussfaktoren auf die Höhe des Zahlungsbetrages (dritte Forschungsfrage). Hier sind es die zweckrationalen Motive, welche die Höhe der Zahlungsbereitschaft der Steuerzahler in der OLS-Schätzung determinieren (siehe Abbildung 7).

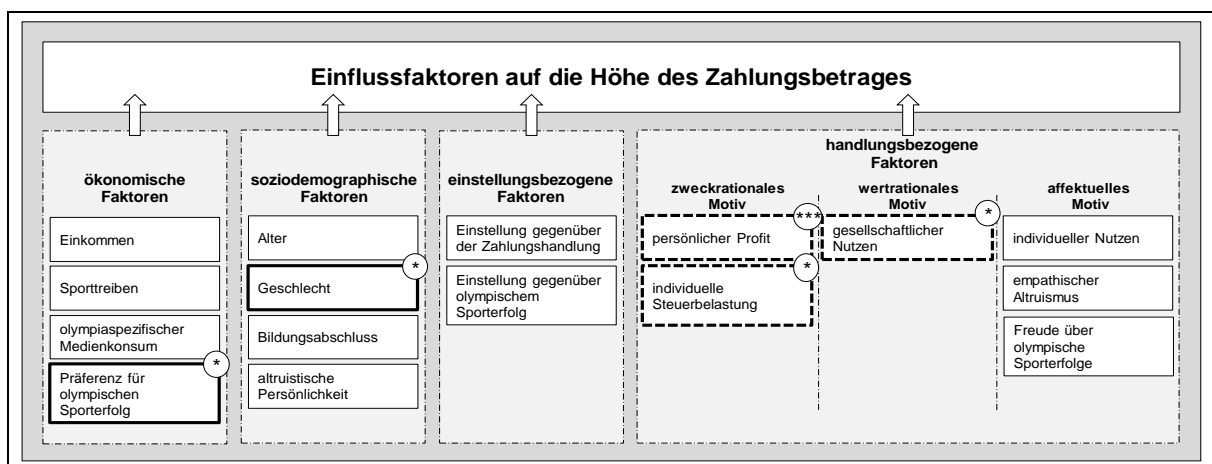


Abbildung 7. Signifikante Einflussfaktoren auf die Höhe des Zahlungsbetrages im Gesamtmodell (Spendenzahlung: stärker hervorgehobene Umrandung; Steuerzahlung: unterbrochene Umrandung) (***) $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$)

Der eigene Profit einer Person aus olympischem Sportlerfolg ist hierfür der wichtigste Prädiktor und auch die Wahrnehmung der Höhe der individuellen Steuerlast spielt eine Rolle. Der gesellschaftliche Nutzen ist im Vergleich zum Modell der grundsätzlichen

Zahlungsbereitschaft (siehe Abbildung 6) lediglich tendenziell signifikant. Auch ökonomische und soziodemographische Faktoren leisten in dieser Untersuchung keinen Beitrag zur Erklärung des von den Steuerzahlern geäußerten Zahlungsbetrages (siehe Abschnitt 3.1.7).

Anders ist dies hingegen bei der exklusiven Betrachtung der Einflussfaktoren auf die Höhe des genannten Spendenbetrages (siehe Abschnitt 3.2.5). So sind im Gesamtmodell der OLS-Schätzung sowohl die Präferenz für olympischen Sporterfolg als auch das Geschlecht durchgängig stabile Prädiktoren für die Höhe des geäußerten Spendenbetrages. Personen mit einer hohen Präferenz für olympischen Sporterfolg sowie Personen weiblichen Geschlechts spenden einen höheren Betrag. Eine Ursache für das Spendenverhalten von Frauen könnte darauf zurückzuführen sein, dass sich Frauen durch olympische Sporterfolge deutscher Athleten stärker emotional angesprochen fühlen als Männer⁹⁵. In der Folge entwickeln sie eine höhere Empathie und spenden mehr Geld.

4.1.4 Präferenzen für olympischen Sporterfolg

Die Analyse der Präferenzen für die unterschiedlichen Eigenschaften von olympischem Sporterfolg ist der Untersuchungsgegenstand des Wahlexperimentes, das zur Beantwortung der vierten Forschungsfrage beiträgt. Neben der Untersuchung der maximalen Zahlungsbereitschaft für das öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“ als Ganzes durch die kontingente Bewertungsmethode wurden auch seine qualitativen Eigenschaften („spezifischer, qualitativer olympischer Sporterfolg“) in dem Wahlexperiment monetär bewertet. Die Ergebnisse aus dem Conditional-Logit-Modell zeigen, dass grundsätzlich alle vier hergeleiteten Eigenschaften (Zahlungsvehikel, Modus des Konsums, Sportart und Gesamterfolg) und deren Ausprägungen relevante Dimensionen olympischen Sporterfolges sind (siehe Abschnitt 3.3.7). Die Befragten geben an, dass sie bereit wären, jährlich 15,12 € zu spenden, um olympische Finalentscheidungen live im Fernsehen oder Internet verfolgen zu können. Ebenso würden die Befragten gemäß der Schätzung auch auf 7,92 € im Jahr verzichten, damit anstelle einer Goldmedaille in einer Sportart mit keiner beziehungsweise sehr niedriger Sehbeteiligung (beispielsweise Bogenschießen) eine Goldmedaille in einer Sportart mit sehr hoher Sehbeteiligung (beispielsweise Leichtathletik) gewonnen wird. Um die Gesamtzahl an gewonnenen Medaillen bei Olympischen Sommerspielen zu steigern, würden sie hypothetisch 9,12 € im Jahr spenden. Im Falle des Maximal-Szenarios, also einem Szenario mit den bestmöglichen Ausprägungen aller Eigenschaften (Live-Konsum der Finalentscheidung, mehr gewonnene Medaillen als im Referenzjahr 2012 und eine gewonnene Goldmedaille in einer äußerst beliebten Sportart), beträgt der aggregierte Wert 35,52 € im Jahr und ist damit höher als die Beträge, die mit der kontingenten Bewertungsmethode geschätzt worden sind (Spendenbetrag: 20,03 €; Steuerbetrag: 16,97 €).

⁹⁵ Die Ergebnisse zeigen, dass es eine Beziehung zwischen dem Geschlecht und der Höhe der empfundenen Empathie gibt ($\chi^2 = 4,97$, $df = 1$, $p < 0,05$).

4.2 Gütebeurteilung der Ergebnisse

Ob die empirischen Ergebnisse dieser Forschungsarbeit auch tatsächlich aussagekräftig und mit realem Kaufverhalten vergleichbar sind, wird in diesem Abschnitt diskutiert.

4.2.1 Reliabilität

Um Aussagen über die Reliabilität der zentralen Ergebnisse treffen zu können, wird die interne Konsistenz geprüft: Für das Wahlexperiment gilt die Annahme, dass Individuen vollständige, transitive und folgerichtige Präferenzen für Güter besitzen (siehe Abschnitt 2.3.2). Das bedeutet, dass die Befragten aus mehreren Alternativen stets diejenige auswählen, die ihnen einen höheren Nutzen stiftet. Um diese Annahme zu prüfen, wurden in das Wahlexperiment dieser Untersuchung zwei identische Entscheidungssets integriert (siehe Abschnitt 3.3.6). Die Untersuchungsteilnehmer, die über vollständige Präferenzen verfügen und die gemäß der neoklassischen Annahme rationales Verhalten zeigen (Modell des „homo oeconomicus“; siehe Kirchgässner, 2013), müssten in der Folge in beiden identischen Entscheidungssets die gleiche Auswahl getroffen haben. Die Ergebnisse zeigen, dass sich 88,5 % der Befragten rational beziehungsweise konsistent entschieden haben. Im Vergleich zu Studien aus anderen Wissenschaftsbereichen, die den Anteil rationaler Entscheidungen in multi-attributiven Bewertungen geprüft haben (vergleiche beispielsweise Phillips, Maddala & Johnson, 2002, S. 1.693 (68,0 %); Ratcliffe & Buxton, 1999, S. 347 (91,0 %) sowie Pfarr, 2013, S. 204 (86,7 %)), ist der Wert von 88,5 % relativ hoch. Das Wahlexperiment ist somit reliabel gegen fehlerbehaftete Präferenzen und kann die Entscheidungen der deutschen Bürger adäquat prognostizieren.

Auch die Methode der kontingenten Bewertung wird hinsichtlich ihrer Reliabilität geprüft: Da die Verfahren der Reliabilitätsmessung (beispielsweise Test-Retest-Methode) oft mit einem hohen Aufwand oder mit hohen Kosten verbunden sind, gilt es bei kontingenten Bewertungsmethoden zu zeigen, dass die geäußerten maximalen Zahlungsbereitschaftsbeträge keine zufälligen Nennungen sind, sondern dass diese durch ein Set an unabhängigen Variablen erklärt werden können (vergleiche Mitchell & Carson, 1989, S. 213). „Die Reliabilität ist [...] eher ein Maß für den Erklärungsgehalt, den die zugrunde gelegten Einflußvariablen für die marginale Zahlungsbereitschaft haben. [...] Das einfachste Maß zur Beurteilung der Reliabilität einer Studie ist das „Bestimmtheitsmaß“ R^2 “ (Endres & Holm-Müller, 1998, S. 75). Gemäß Mitchell und Carson (1989, S. 213) sollte das Bestimmtheitsmaß R^2 bei einer Regression mit wenigen Variablen nicht kleiner als 0,15 sein. Zudem sollten als unabhängige Variablen nur diejenigen in das Regressionsmodell aufgenommen werden, die plausibel sind und die einen relevanten Einfluss auf die Zahlungsbereitschaft haben (vergleiche Endres & Holm-Müller, 1998, S. 75). In der vorliegenden Forschungsarbeit beträgt das Bestimmtheitsmaß R^2 zur Erklärung der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft 0,25 (beziehungsweise 0,28 zur Erklärung der grundsätzlichen Spendenbereitschaft) und zur Erklärung der Höhe des hypothetisch geleisteten Steuerbeitrages 0,38 (siehe Abschnitte 3.1.7 und 3.2.5). Somit erweist sich auch die

Methode der kontingenten Bewertung als reliabel. Eine Ausnahme bildet die Erklärung der Höhe des hypothetisch geleisteten Spendenbetrages. Hier liegt das Bestimmtheitsmaß R^2 mit 0,08 unter dem geforderten Mindestmaß von 0,15. Es konnten keine plausiblen Faktoren nachgewiesen werden, die einen Einfluss auf die Höhe der Spendenbereitschaft haben. Die Methode der kontingenten Bewertung stellt scheinbar kein geeignetes Untersuchungsinstrument für deren Ermittlung dar.

4.2.2 Validität

Neben der Beurteilung der Reliabilität wird auch die Validität der zentralen Ergebnisse diskutiert: Eine hohe Inhaltsvalidität⁹⁶ ist gewährleistet, da im Vorfeld der Untersuchungen dieser Forschungsarbeit sowohl Expertendiskussionen mit Wissenschaftlern verschiedener Universitäten als auch Gruppendiskussionen mit Sportstudierenden durchgeführt worden sind. Anhand dieser subjektiven Einschätzungen wurde der Untersuchungsgegenstand adäquat in der jeweiligen Methode abgebildet. Um die konvergierende Validität⁹⁷ zu prüfen, werden die Ergebnisse aus der Befragung mit der kontingenten Bewertungsmethode mit den Ergebnissen aus dem Wahlexperiment verglichen. Bei den zwei Stichproben handelt es sich um voneinander unabhängige Stichproben, die zu zwei verschiedenen Zeitpunkten erhoben worden sind. Die Betrachtung der Ergebnisse zeigt, dass sowohl die kontingente Bewertungsmethode als auch das Wahlexperiment für die Operationalisierung des „allgemeinen, quantitativen olympischen Sporterfolges“ ähnliche große Werteschätzungen ermitteln. So schätzt die kontingente Bewertungsmethode eine mittlere monatliche Zahlungsbereitschaft von 0,63 € (Medianwert) für eine generell erhöhte Anzahl der von deutschen Athleten und Mannschaften erzielten Medaillen bei Olympischen Sommerspielen (siehe Abschnitt 3.1.7). Das Ergebnis des Wahlexperimentes zeigt, dass die deutschen Bürger monatlich 0,76 € (Medianwert) zu zahlen bereit wären, damit bei den nächsten Olympischen Sommerspielen mehr Goldmedaillen gewonnen werden würden (siehe Abschnitt 3.3.7). Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass der den beiden Stichproben zugrunde liegende theoretische Auswahlprozess ähnlich ist und somit die beiden Messmethoden konstruktvalid sind.

Zusätzlich zu der Konstruktvalidität wird auch die theoretische Validität geprüft. Theoretische Validität liegt dann vor, wenn die aus der Theorie hergeleiteten Zusammenhänge in den empirischen Untersuchungen bestätigt werden können (vergleiche Becker, 2006, S. 120). Die Annahme, dass die maximale Zahlungsbereitschaft der Befragten von ihren individuellen Präferenzen und ihrem zur Verfügung stehenden Einkommen abhängig ist (siehe Abschnitt 2.3.2), konnte in den ersten beiden Publikationen anhand der Vorzeichen und der Signifikanz der Regressionskoeffizienten nachgewiesen werden (siehe Abschnitte 3.1.7 und 3.2.5).

⁹⁶ Die Inhaltsvalidität prüft, ob die angewandte Methode den zu untersuchenden Gegenstand „adäquat repräsentiert“ (Telsler, 2002, S. 103), so dass die Befragten motiviert sind, ernsthafte Zahlungsbereitschaften zu äußern.

⁹⁷ Die konvergierende Validität geht der Frage nach, inwiefern unterschiedliche empirische Erhebungsmethoden, die das gleiche Theoriegerüst haben, zu gleichen, konvergenten Ergebnissen gelangen (vergleiche Mitchell & Carson, 1989, S. 191).

4.2.3 Fazit

Aus methodischer Sicht bleibt als Fazit festzuhalten, dass die Prüfung der Reliabilität und der Validität darauf hindeutet, dass die zentralen Ergebnisse dieser Untersuchung frei von zufälligen und systematischen Fehlern sind, beziehungsweise dass diese sehr gering ausfallen. Insbesondere die Ähnlichkeit der mittels der kontingenten Bewertungsmethode und des Wahlexperimentes gemessenen hypothetischen Zahlungsbereitschaften für eine positive Mengenänderung des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ sind ein Indiz für die Güte der Messungen. Demnach scheinen die ermittelten maximalen Geldbeträge einem tatsächlichen Kaufverhalten sehr ähnlich zu sein. Folglich können die monetären Wertschätzungen der deutschen Bürger für olympischen Sporterfolg sowohl mit der kontingenten Bewertungsmethode als auch mit dem Wahlexperiment adäquat geschätzt und prognostiziert werden.

4.3 Zusammenfassende Bewertung

Die Gegenüberstellung von der Zielstellung dieser Forschungsarbeit (siehe Abschnitt 1.2) mit den zentralen Ergebnissen und der Diskussion der angewandten direkten Bewertungsverfahren (siehe Abschnitte 4.1 und 4.2) zeigt, dass der aktuelle Forschungsstand (siehe Abschnitt 2.1) sowohl in einigen Ergebnissen bestätigt als auch um neue Erkenntnisse erweitert werden konnte. Zudem erweisen sich die kontingente Bewertungsmethode mit Intervall-Auswahl und das Wahlexperiment in dieser Forschungsarbeit als geeignete Verfahren, um sowohl die nutzungsabhängigen als auch die nutzungsunabhängigen Wertschätzungen für olympischen Sporterfolg in eine monetäre Gesamtgröße zu überführen. Weiterhin ist die Neuartigkeit der Anwendung dieses Wahlexperimentes in der Sportwissenschaft hervorzuheben. Auch zeichnet sich die Datenerhebung der vorliegenden Forschungsarbeit durch eine für die Anwendung statistischer Schätzverfahren hinreichend große Stichprobe aus.

Neben diesen Stärken unterliegt diese Forschungsarbeit jedoch auch einigen Limitationen. Diese Einschränkungen sollten bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden.

So konnten in dieser Forschungsarbeit Faktoren identifiziert werden, welche die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft sowie die Höhe des geäußerten Geldbetrages erklären (siehe Abschnitte 4.1.2 und 4.1.3). Die Ergebnisse stimmen zum Teil mit Befunden aus anderen Untersuchungen überein (siehe Abschnitte 3.1.8, 3.2.6 und 3.3.8). Während sich das ökonomische Grundmodell als vergleichsweise erklärungsschwach erwies, konnten zur Erklärung der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft wertrationale und affektuelle Motive identifiziert werden. Bei der Höhe der Zahlungsbereitschaft sind es hingegen die zweckrationalen Motive, welche diese determinieren. Als einzig durchgängig stabiler Prädiktor der Spendenbereitschaft für olympische Sporterfolge erwies sich die Präferenz für olympischen Sporterfolg. Die Generalisierbarkeit dieser Ergebnisse ist jedoch beschränkt, da die zwei Stichproben nicht in allen Merkmalen repräsentativ für die Grundgesamtheit sind (siehe Abschnitte 3.1.7 und 3.3.7). So ist die erste Stichprobe lediglich in dem Merkmal Geschlecht für die deutsche Be-

völkerung repräsentativ. Jüngere Personen und Akademiker sind deutlich überrepräsentiert und das Haushaltsnettoeinkommen der Befragten ist unterdurchschnittlich. Das ist mitunter der Art der Datenerhebung (Online-Befragung, wissenschaftliches Panel) geschuldet. Die zweite Stichprobe ist zusätzlich zu dem Geschlecht auch in dem Merkmal Alter repräsentativ. Das Haushaltsnettoeinkommen ist jedoch unterdurchschnittlich. Die aufgrund der ausgewählten Theoriezugänge (Abschnitt 2.3.3) erwarteten Zusammenhänge zwischen spezifischen Einflussfaktoren und der grundsätzlichen Zahlungsbereitschaft sowie der Höhe des Zahlungsbetrages konnten daher nur in Ansätzen bestätigt werden.

Des Weiteren ist ein Kritikpunkt an dem Untersuchungsdesign, dass einige empirische Messungen den theoretischen Konzepten (zum Beispiel das der altruistischen Persönlichkeit) nicht vollständig gerecht werden konnten. Für die zukünftige Anwendung von Verfahren zur monetären Bewertung des öffentlichen Gutes „olympischer Sport-erfolg“ empfiehlt sich daher die Weiterentwicklung der theoretischen Konzepte hin zu standardisierten Messkonzepten.

4.4 Ansätze für zukünftige Forschungen

Wie die zusammenfassende Bewertung zeigt (siehe Abschnitt 4.3), konnte diese Forschungsarbeit das Forschungsfeld der monetären Wertschätzung für (olympische) Sport-erfolge um neue Erkenntnisse erweitern. Es lassen sich allerdings auch Einschränkungen und damit einhergehend eine Vielzahl an weiteren Fragestellungen ableiten. Daher werden in dem folgenden Abschnitt Anregungen für zukünftige Forschungsarbeiten dargestellt.⁹⁸

Insgesamt bestätigen die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung, dass die deutschen Bürger eine grundsätzlich positive Zahlungsbereitschaft für olympischen Sport-erfolg haben. Jedoch bleibt zu klären, inwiefern die in den Untersuchungen mit direkten Bewertungsmethoden geschätzten Geldbeträge auch einem realen, auf einem tatsächlich existierenden Markt gezahlten Preis entsprechen. Diese tatsächlichen Preise (von zum Sport-erfolg komplementären Gütern) können mit indirekten Bewertungsmethoden (siehe Abschnitt 2.4) ermittelt werden. Der Nachteil in der Anwendung von indirekten Bewertungsmethoden liegt jedoch darin begründet, dass die indirekten Messmethoden lediglich nutzungsabhängige Wertkomponenten ermitteln können. Um jedoch den Gesamtwert olympischen Sport-erfolges zu schätzen, ist auch die Wertermittlung der nutzungsunabhängigen Wertkomponenten notwendig. Daher stellen die indirekten Bewertungsmethoden keine geeigneten Messverfahren dar, um die Fragestellung der vorliegenden Forschungsarbeit zu beantworten.

Um dennoch hypothetisch geäußerte Zahlungsbeträge mit real getätigten Kaufhandlungen zu vergleichen, könnten für zukünftige Studien experimentelle Testmarktsituationen durchgeführt werden. Bei Testmarktsituationen handelt es sich um Ex-

⁹⁸ Bei den in diesem Abschnitt angeführten Forschungsausblickten handelt es sich in geringen Teilen um eine zusammenfassende Wiederholung der bereits in den jeweiligen Publikationen ausführlich dargestellten Ausblicke für weitere Forschungsarbeiten (siehe Abschnitte 3.1.8, 3.2.6 und 3.3.9).

perimente auf simulierten Märkten mit quasi-öffentlichen oder privaten Gütern (vergleiche Bateman et al., 2002, S. 317). In diesen Experimenten werden reale Transaktionen der Untersuchungsteilnehmer (beispielsweise die Einzahlung eines Geldbetrages in einen Spendenfonds beziehungsweise in ein Crowdfunding-Projekt für die Spitzensportförderung) mit realen Auswirkungen auf die Person (beispielsweise die Reduzierung des individuellen Einkommens durch die getätigte Spende) wirklichkeitsgetreu nachgebildet. Als Ergebnis dieser experimentellen Testmarktsituationen könnte einerseits aufgedeckt werden, welche Faktoren die Höhe der Spendenbereitschaft beeinflussen. Andererseits könnte durch den ermittelten realgetreuen Preis ein Kalibrierungsfaktor geschätzt werden, der wiederum den erhobenen hypothetischen Zahlungsbereitschaftswert korrigiert und somit der Realität weiter annähert.

Des Weiteren bestätigen die Ergebnisse dieser Untersuchung, dass es Faktoren gibt, welche die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft der Befragten für olympische Sport-erfolge sowie die Höhe des geäußerten Betrages erklären. Allerdings ist die erste Stichprobe insbesondere hinsichtlich der Eigenschaft des Alters nicht repräsentativ. Hier sollte eine erneute Untersuchung vorgenommen und die Einflussfaktoren überprüft werden. Darüber hinaus ließen sich durch die Anwendung einer latenten Klassenanalyse auch diejenigen Konsumentencharaktere identifizieren, die eine erhöhte Zahlungsbereitschaft für olympische Sport-erfolge besitzen. Für jede Gruppe von Konsumentencharakteren wäre es dann möglich, eine eigene Nutzenfunktion zu schätzen. Qualitative Forschungsmethoden (wie beispielsweise leitfadenorientierte Interviews) könnten ergänzend dazu beitragen, die verschiedenen Zahlungsabsichten beziehungsweise -muster einzelner Konsumentencharaktere aufzudecken und somit die Theorie der Zahlungsbereitschaft für olympische Sport-erfolge um neue Erkenntnisse zu erweitern. Unter Anwendung der Neuen Institutionenökonomik könnten auch Erkenntnisse darüber gewonnen werden, wie bestehende Unsicherheiten bei den Befragten bezüglich der Nutzenwahrnehmung ihrer Zahlung beziehungsweise Spende durch bestimmte Signale oder Institutionen reduziert und somit die grundsätzliche Zahlungsbereitschaft beziehungsweise die Höhe des geäußerten Geldbetrages erhöht werden könnte.

Ein Vergleich mit den Ergebnissen aus anderen Studien zur Ermittlung der Gesamtwertschätzung für olympische Sport-erfolge (beispielsweise Breuer & Hallmann, 2011; Wicker et al., 2012; Wicker et al., 2015 sowie Humphreys et al., 2018)⁹⁹ ist nicht möglich. Diese Tatsache liegt unter anderem darin begründet, dass einerseits der Untersuchungsgegenstand „olympischer Sport-erfolg“ in den empirischen Studien unterschiedlich operationalisiert worden ist (siehe dazu Abschnitt 2.2.2) und dass andererseits unterschiedliche monetäre Messverfahren der kontingenten Bewertung angewendet worden sind (siehe Abschnitt 2.4). Um zukünftig eine Vergleichbarkeit der

⁹⁹ Die Ergebnisse zu den Studien sind in den Ausführungen zum Forschungsstand der jeweiligen wissenschaftlichen Publikation angeführt (siehe Abschnitte 3.1.5, 3.2.3 und 3.3.4).

Ergebnisse aus Zahlungsbereitschaftsanalysen für (olympische) Sportertolge zu gewährleisten, sind zwei Aspekte erforderlich:

1. Zum einen ist eine einheitliche Operationalisierung von sportlichem beziehungsweise olympischem Erfolg notwendig. Eine derartige Operationalisierung könnte durch das Aufstellen eines theoretischen Gesamtkonzeptes für die verschiedenen Nutzenarten olympischen Sporterfolges vorgenommen werden. Während dies für die Bewertung von Umweltgütern in der Umweltökonomik bereits üblich ist, finden Konzepte zur ökonomischen Bewertung von öffentlichen Gütern in der Sportökonomik wenig Anwendung.¹⁰⁰ Für die monetäre Bewertung von Umweltgütern wird in der Umweltökonomik das theoretische Konzept des ökonomischen Gesamtwertes (englisch: Total Economic Value) verwendet (vergleiche Randall, 1987). Das Konzept des ökonomischen Gesamtwertes ist von Randall und Stoll (1983) eingeführt worden und unterscheidet auf Basis der grundsätzlichen Unterteilung von Krutilla (1967) in nutzungsabhängige und nutzungsunabhängige Werte, die zu einem Gesamtwert zusammengeführt werden. Ein für öffentliche Güter im Sport gültiges Konzept könnte zu einem einheitlichen Verständnis von Sporterfolg und dessen Nutzenarten beitragen. Auf diesen Fortführungen aufbauend wäre es für zukünftige Studien möglich, Zahlungsbereitschaften und Präferenzen für weitere öffentliche Sportgüter zu untersuchen. Denkbar wäre zum einen der Vergleich mit strukturell ähnlichen öffentlichen Gütern, das heißt mit Gütern, die im Wesentlichen eine Unterhaltungsdienstleistung darstellen (Abschnitt 3.3.5). Da die Ergebnisse des Untersuchungsgegenstandes der vorliegenden Forschungsarbeit nicht automatisch für andere öffentliche Güter gelten, wäre ein weiteres Forschungsfeld die Untersuchung der Unterschiede verschiedener Arten von öffentlichen Gütern. Es könnten zudem mögliche Analogien im Hinblick auf öffentliche Güter in anderen Wissenschaftsdisziplinen abgeleitet und mögliche Differenzen erklärt werden.
2. Der zweite Aspekt zur Vergleichbarkeit der ermittelten Wertschätzungen olympischen Sporterfolges betrifft das Sammeln von Erfahrungswerten im Hinblick auf die Verwendung verschiedener (insbesondere der kontingenten) Messverfahren der direkten Bewertungsmethoden. Inwiefern die aus anderen Wissenschaftsdisziplinen gewonnenen Erkenntnisse auch auf die Sportwissenschaft übertragbar sind, gilt es zukünftig zu prüfen. Abweichungen in der Ausgestaltung der Befragungsinstrumente könnten dann erklärt und Ergebnisse miteinander verglichen werden.

Um die prognostische Validität der angewandten direkten Bewertungsverfahren zu prüfen, könnten perspektivisch die in dieser Untersuchung durchgeführte kontingente Bewertung und das Wahlexperiment in einer gleichem beziehungsweise ähnlich gestalteten Untersuchung zu einem späteren Zeitpunkt erneut durchgeführt werden.

¹⁰⁰ Als Beispiel einer sportökonomischen Anwendung sei auf Heyne und Süssmuth (2007) verwiesen.

Weitere Forschungsarbeiten mit Wahlexperimenten könnten ebenfalls dazu beitragen, dass sich multi-attributive Bewertungsmethoden (siehe Abschnitt 2.4.2) als Untersuchungsinstrument zur monetären Bewertung von öffentlichen Gütern in der Sportwissenschaft etablieren. Auch Studien, welche die Ermittlung der minimalen Kompensationsforderung für olympischen Sporterfolg oder die Verwendung des ökonomischen Wohlfahrtsmaßes des Äquivalenten Surplus untersuchen, könnten für zukünftige Forschungen ein vielversprechender Ansatz sein. Das Ziel derartiger Untersuchungen wäre es, mit geeigneten Verfahren die Zahlungsbereitschaft einer Person zu identifizieren, die der Zunahme olympischen Sporterfolges negativ gegenübersteht. Einerseits könnte die maximale Zahlungsbereitschaft für die Verhinderung einer Änderung olympischen Sporterfolges eines solchen Gegners ermittelt werden. Andererseits könnte der Betrag ermittelt werden, den ein Gegner mindestens verlangen würde (minimale Kompensationsforderung; WTA), wenn diese Änderung durchgeführt werden würde.

Wie die vorangegangenen Ausführungen zeigen, eröffnet der Forschungsbereich der monetären Wertschätzung für öffentliche Güter im Sport eine Vielzahl an Ansatzpunkten für weiterführende Forschungsarbeiten.

4.5 Schlussfolgerung

Die vorliegende Forschungsarbeit kommt der aus der sportwissenschaftlichen Diskussion abgeleiteten Aufforderung nach, nicht nur nutzungsabhängige, sondern auch nutzungsunabhängige Komponenten bei der monetären Bewertung von öffentlichen Gütern zu berücksichtigen und diese in eine monetäre Gesamtgröße zu überführen. Unter Anwendung der kontingenten Bewertungsmethode und des Wahlexperimentes wurde in dieser Untersuchung der monetäre Gesamtwert des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ ermittelt. Die angewandten Bewertungsverfahren erwiesen sich als geeignete Methoden zur monetären Bewertung. Allerdings weisen sie auch Limitationen auf. Eine dieser Limitationen betrifft das hypothetische Wahlverhalten der untersuchten Personen auf dem durch die Bewertungsmethoden hypothetisch konstruierten Markt für das zu bewertende öffentliche Gut. Obwohl kein Vergleich mit realen Kaufhandlungen für das öffentliche Gut „olympischer Sporterfolg“ möglich ist, erweisen sich die geschätzten Zahlungsbeträge als reliabel und valide. Die Ergebnisse der vorliegenden Forschungsarbeit können folglich einen Anhaltspunkt dafür geben, wie die deutschen Bürger Maßnahmen zur endlich großen Mengenänderung des öffentlichen Gutes „olympischer Sporterfolg“ bewerten. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Bewertung unter Unsicherheit stattfindet. Das bedeutet, dass zwar die möglichen Endzustände olympischen Sporterfolges bekannt sind (beispielsweise das Erreichen einer der drei ersten Plätze im Medaillenranking), die durch eine Maßnahme erreicht werden könnten (beispielsweise der Erhöhung der Spitzensportförderung). Da jedoch alle an Olympischen Sommerspielen teilnehmenden Nationen im Streben nach sportlichen Leistungssteigerungen gleichermaßen einen bestimmten Umfang an finanziellen Ressourcen in den indirekten Wettkampf investieren, besteht eine Unsicherheit darüber, welchen konkreten Erfolg deutsche

Athleten und Mannschaften bei Olympischen Sommerspielen unter welcher umgesetzten Maßnahme auch tatsächlich erreichen können. Aufbauend auf den Ergebnissen dieser Forschungsarbeit besteht ein weiterer Bedarf an empirischen Untersuchungen.

Literaturverzeichnis

- Acton, J. P. (1973). *Evaluating public programs to save lives: The case of heart attacks*. Santa Monica: Rand Corporation.
- Akerlof, G. (1976). The economics of caste and of the rat race and other woeful tales. *The Quarterly Journal of Economics*, 90 (4), 599–617. <https://doi.org/10.2307/1885324>
- Allison, L. & Monnington, T. (2002). Sport, prestige and international relations. *Government & opposition: An international journal of comparative politics*, 37 (1), 106–134. <https://doi.org/10.1111/1477-7053.00089>
- Anderson, N. H. (1962). Application of an additive model to impression formation. *Science*, 138 (3.542), 817–818. <https://doi.org/10.1126/science.138.3542.817>
- Anderson, N. H. (1982). *Methods of information integration theory*. New York: Academic Press.
- Aristoteles (1985). *Nikomachische Ethik* (Philosophische Bibliothek, 5, 4. Aufl.). Hamburg: Felix Meiner Verlag.
- Ball, D. W. (1972). Olympic Games competition: Structural correlates of national success. *International Journal of Comparative Sociology*, 13 (3), 186–200.
- Barth, M., Emrich, E. & Daumann, F. (2017). Evaluation of sporting success in Austria – An institutional economics analysis. *Diskussionspapier des Europäischen Instituts für Sozioökonomie e. V.*, 20. <https://doi.org/10.22028/D291-27044>
- Bateman, I., Carson, R. T., Day, B., Hanemann, W. M. & Hanley, N. (2002). *Economic valuation with stated preference techniques: A manual*. Cheltenham: Elgar.
- Batson, C. D. (1991). *The altruism question. Toward a social-psychological answer*. Hillsdale: Erlbaum.
- Becker, G. S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70 (5), 9–49.
- Becker, K. (2006). *Flexibilisierungsmöglichkeiten in der Krankenversicherung* (Schriftenreihe volkswirtschaftliche Forschungsergebnisse, 111). Hamburg: Kovač.
- Bernard, A. B. & Busse, M. R. (2004). Who wins the Olympic Games: Economic resources and medal totals. *The Review of Economics and Statistics*, 86 (1), 413–417. <https://doi.org/10.1162/003465304774201824>
- Blankart, C. B. (2017). *Öffentliche Finanzen in der Demokratie: Eine Einführung in die Finanzwissenschaft* (9. vollständig überarbeitete Aufl.). München: Verlag Franz Vahlen.
- Boyle, K. J. (2003). Introduction to revealed preference methods. In P. A. Champ, K. J. Boyle & T. C. Brown (Eds.), *A primer on nonmarket valuation* (The economics of non-market goods and resources, vol. 3, pp. 259–267). Dordrecht: Kluwer Academic Publication. https://doi.org/10.1007/978-94-007-0826-6_8

- Breuer, C. & Hallmann, K. (2011). *Die gesellschaftliche Relevanz des Spitzensports in Deutschland*. Köln: Sportverlag Strauß.
- Breuer, C., Hallmann, K. & Ilgner, M. (2017). *Akzeptanz des Spitzensports in Deutschland – Zum Wandel der Wahrnehmung durch Bevölkerung und Athleten*. Hellenthal: Sportverlag Strauß.
- Breuer, C., Wicker, P. & Orłowski, J. (2014). *Zum Wert des Sports: Eine ökonomische Betrachtung*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Breyer, F. (2015). *Mikroökonomik. Eine Einführung* (6. überarbeitete und aktualisierte Aufl.). Berlin: Springer Gabler.
- Brunner, S. & Kehrlé, K. (2014). *Volkswirtschaftslehre* (3. überarbeitete und aktualisierte Aufl.). München: Verlag Franz Vahlen.
- Buchanan, J. M. (1975). *The limits of liberty: Between anarchy and Leviathan*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cameron, T. A. & Huppert, D. D. (1991). Referendum contingent valuation estimates: Sensitivity to the assignment of offered values. *Journal of the American Statistical Association*, 86 (416), 910–918. <https://doi.org/10.2307/2290504>
- Carson, R. T., Flores, N. E. & Mitchell, R. C. (2006). The theory and measurement of passive-use value. In I. J. Bateman & K. G. Willis (Eds.), *Valuing environmental preferences: Theory and practice of the contingent valuation method in the US, EU, and developing countries*. New York: Oxford University Press.
- Carson, R. T. & Hanemann, W. M. (2005). Contingent valuation. In K.-G. Mäler & J. R. Vincent (Eds.), *Handbook of environmental economics – Vol. 2. Valuing environmental changes* (Handbooks in economics, vol. 20, pp. 821–936). Amsterdam: Elsevier.
- Cicchetti, C. J. & Smith, V. K. (1973). Congestion, quality deterioration, and optimal use: Wilderness recreation in the Spanish peaks primitive area. *Social Science Research*, 2 (1), 15–30.
- Côté, J., Baker, J. & Abernethy, B. (2007). Practice and play in the development of sport expertise. In R. C. Eklund & G. Tenenbaum (Eds.), *Handbook of sport psychology* (3rd ed., pp. 184–202). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Davis, R. K. (1963). Recreation planning as an economic problem. *Natural Resources Journal*, 3 (2), 239–249.
- De Bosscher, V., Bingham, J., Shibli, S., Van Bottenburg, M. & De Knop, P. (2008). *The global sporting arms race: An international comparative study on sports policy factors leading to international sporting success*. Aachen: Meyer & Meyer.
- De Bosscher, V., Heyndels, B., De Knop, P., Van Bottenburg, M. & Shibli, S. (2008). The paradox of measuring success of nations in elite sport. *Belgeo. Revue Belge de Géographie* (2), 217–234. <https://doi.org/10.4000/belgeo.10303>

- Deaton, A. & Muellbauer, J. (1980). *Economics and consumer behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Denham, B. E. (2010). Correlates of pride in the performance success of United States athletes competing on an international stage. *International Review for the Sociology of Sport*, 45 (4), 457–473. <https://doi.org/10.1177/1012690210373540>
- Desvousges, W. H., Smith, V. K. & McGivney, M. P. (1983). *A comparison of alternative approaches for estimating reaction and related benefits of water quality improvements*. Washington, DC: U.S. Environmental Protection Agency.
- Dietl, H., Franck, E. & Roy, P. (2009). Determinanten der Nachfrage nach Fußball-highlights im Free-TV: Eine empirische Analyse am Beispiel der Sendung „ran“. In H. Dietl, E. Franck, H. Kempf & R. Caruso (Hrsg.), *Fußball – Ökonomie einer Leidenschaft. [11. Jahrestagung des Arbeitskreises Sportökonomie e. V. am 11. und 12. Mai 2007 in Magglingen]* (Sportökonomie, 10, S. 57–82). Schorndorf: Hofmann.
- Digel, H., Burk, V. & Fahrner, M. (2006). *Die Organisation des Hochleistungssports – Ein internationaler Vergleich*. (Schriftenreihe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, 115). Schorndorf: Hofmann.
- Dóczi, T. (2012). Gold fever(?): Sport and national identity – The Hungarian case. *International Review for the Sociology of Sport*, 47 (2), 165–182. <https://doi.org/10.1177/1012690210393828>
- Downward, P., Dawson, A. & Dejonghe, T. (2009). *Sports economics: Theory, evidence and policy* (Sport management series). London: Butterworth-Heinemann.
- Eastman, C., Randall, A. & Hoffer, P. L. (1974). How much to abate pollution? *The Public Opinion Quarterly*, 38 (4), 574–584. <https://doi.org/10.1086/268184>
- Emrich, E. & Gassmann, F. (2016). Zum Erfolgs- und Leistungsverständnis in der aktuellen Gesellschaft und im Sport. In M. Roth & U. Volp (Hrsg.), *Gut, besser am besten. Ethische, theologische und historische Reflexionen zu Leistung und Erfolg in Sport, Kirche und Gesellschaft* (S. 86–115). Leipzig: Evangelische Verlagsanstalt.
- Emrich, E., Gassmann, F., Haut, J., Pierdzioch, C. & Prohl, R. (2015). Medaillen für die nationale Repräsentanz? Zur Bedeutung von Medaillenerfolgen bei Olympischen Spielen. *Sport und Gesellschaft*, 12 (1), 39–68. <https://doi.org/10.1515/sug-2015-0103>
- Emrich, E., Gassmann, F., Meyer, T. & Pierdzioch, C. (2018). Was darf es kosten? Zur Zahlungsbereitschaft für olympische Medaillen und zur Finanzierung des deutschen Spitzensports. *Zeitschrift für Bürgerrechte und Gesellschaftspolitik*, 57 (3), 75–92.
- Emrich, E. & Güllich, A. (2005). *Zur "Produktion" sportlichen Erfolges. Organisationsstrukturen, Förderbedingungen und Planungsannahmen in kritischer Analyse*. (Wissenschaftliche Berichte und Materialien/Bundesinstitut für Sportwissenschaft, 10). Köln: Sport und Buch Strauß.

- Emrich, E. & Güllich, A. (2016). Angebot IV – Produktion sportlicher Erfolge. In C. Deutscher, G. Hovemann, T. Pawlowski, L. Thieme & G. Ahlert (Hrsg.), *Handbuch Sportökonomik* (Beiträge zur Lehre und Forschung im Sport, 190, S. 139–162). Schorndorf: Hofmann.
- Emrich, E., Klein, M., Pitsch, W. & Pierdzioch, C. (2012). On the determinants of sporting success – A note on the Olympic Games. *Economics Bulletin*, 32 (3), 1890–1901.
- Endres, A. & Holm-Müller, K. (1998). *Die Bewertung von Umweltschäden: Theorie und Praxis sozioökonomischer Verfahren*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Ericsson, K. A., Krampe, R. T. & Tesch-Römer, C. (1993). The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance. *Psychological Review*, 100 (3), 363–406. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.100.3.363>
- Fishbein, M. A. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading (MA): Addison-Wesley.
- Flores, N. E. (2003). Conceptual framework for nonmarket valuation. In P. A. Champ, K. J. Boyle & T. C. Brown (Eds.), *A primer on nonmarket valuation* (The economics of non-market goods and resources, vol. 3, pp. 27–58). Dordrecht: Kluwer Academic Publication. https://doi.org/10.1007/978-94-007-0826-6_2
- Friedrichs, J. (1968). *Werte und soziales Handeln: Ein Beitrag zur soziologischen Theorie*. Tübingen: Mohr.
- Fritsch, M. (2014). *Marktversagen und Wirtschaftspolitik: Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns* (9. vollständig überarbeitete Aufl.). München: Vahlen.
- Gabler Wirtschaftslexikon. (2014). *T-Z* (18. Aufl.). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Gebauer, G. (1972). Leistung als Aktion und Präsentation. *Sportwissenschaft*, 2 (2), 182–203.
- Gossen, H. H. (1854). *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig: Vieweg.
- Green, C. & Tunstall, S. (2006). A psychological perspective. In I. J. Bateman & K. G. Willis (Eds.), *Valuing environmental preferences: Theory and practice of the contingent valuation method in the US, EU, and developing countries* (pp. 207–257). New York: Oxford University Press.
- Grix, J. & Brannagan, P. M. (2016). Of mechanisms and myths: Conceptualising states' "soft power" strategies through sports mega-events. *Diplomacy and Statecraft*, 27 (2), 251–272. <https://doi.org/10.1080/09592296.2016.1169791>
- Grix, J., Brannagan, P. M. & Houlihan, B. (2015). Interrogating states' soft power strategies: A case study of sports mega-events in Brazil and the UK. *Global Society*, 29 (3), 463–479. <https://doi.org/10.1080/13600826.2015.1047743>

- Gröpl, C. (2008). Staatseinnahmen und -ausgaben im demokratischen Verfassungsstaat. *Archiv des öffentlichen Rechts*, 133 (1), 1–42. <https://doi.org/10.1628/000389108783917105>
- Grossekettler, H., Hadamitzky, A. & Lorenz, C. (2008). *Volkswirtschaftslehre* (2. Aufl.). Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Haab, T. C. & McConnell, K. E. (2003). *Valuing environmental and natural resources: The econometrics of non-market valuation*. Cheltenham: Elgar.
- Haibach, M. (2012). *Handbuch Fundraising: Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis* (4. aktualisierte und erweiterte Aufl.). Frankfurt: Campus Verlag.
- Hallmann, K., Breuer, C. & Kühnreich, B. (2013). Happiness, pride and elite sporting success: What population segments gain most from national athletic achievements? *Sport Management Review*, 16 (2), 226–235. <https://doi.org/10.1016/j.smr.2012.07.001>
- Hanemann, W. M. (1995). Contingent valuation and economics. In K. G. Willis (Ed.), *Environmental valuation. New perspectives* (pp. 79–117). Wallingford Oxon: CAB Internat.
- Hanemann, W. M. (2006). Neo-classical economic theory and contingent valuation. In I. J. Bateman & K. G. Willis (Eds.), *Valuing environmental preferences: Theory and practice of the contingent valuation method in the US, EU, and developing countries* (pp. 42–96). New York: Oxford University Press.
- Hanley, N., Wright, R. E. & Adamowicz, V. (1998). Using choice experiments to value the environment: Design issues, current experience and future prospects. *Environmental and Resource Economics*, 11 (3), 413–428. <https://doi.org/10.1023/A:1008287310583>
- Haring, M. (2010). *Sportförderung in Deutschland: Eine vergleichende Analyse der Bundesländer*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Haut, J. (2014). Gesellschaftliche Funktionen des olympischen Leistungssports. In J. Haut (Hrsg.), *Leistungssport als Konkurrenz der Nationen. Sozioökonomische Bedingungen und Effekte* (Schriften des Europäischen Instituts für Sozioökonomie e. V., 9, S. 45–67). Saarbrücken: universaar.
- Haut, J., Grix, J., Brannagan, P. M. & Van Hilvoorde, I. (2018). International prestige through 'sporting success': An evaluation of the evidence. *European Journal for Sport and Society*, 14 (4), 311–326. <https://doi.org/10.1080/16138171.2017.1421502>
- Heyde, J. E. (1926). *Wert. Eine philosophische Grundlegung*. Erfurt: Stenger.
- Heyne, M. & Süssmuth, B. (2007). Wieviel ist den Deutschen die Ausrichtung der FIFA-WM 2006 wert und warum? Eine repräsentative Studie auf Grundlage der Contingent-Valuation-Methode. In M.-L. Klein & M. Kurscheidt (Hrsg.), *Neue Perspektiven ökonomischer Sportforschung* (Sportökonomie: Schriftenreihe des Arbeitskreises Sportökonomie e. V., 9, S. 119–137). Schorndorf: Hofmann.

- Hicks, J. R. (1939). The foundations of welfare economics. *The Economic Journal*, 49 (196), 696–712. <https://doi.org/10.2307/2225023>
- Hicks, J. R. (1941). The rehabilitation of consumer's surplus. *Review of Economic Studies*, 8 (2), 108–116. <https://doi.org/10.2307/2967467>
- Hicks, J. R. (1943). The four consumer's surpluses. *The Review of Economic Studies*, 11 (1), 31–41. <https://doi.org/10.2307/2967517>
- Hicks, J. R. (1956). *A revision of demand theory*. Oxford: Clarendon Press.
- Hodges, N. J., Kerr, T., Starkes, J. L., Weir, P. L. & Nananidou, A. (2004). Predicting performance times from deliberate practice hours for triathletes and swimmers: What, when, and where is practice important? *Journal of Experimental Psychology. Applied*, 10 (4), 219–237. <https://doi.org/10.1037/1076-898X.10.4.219>
- Hoffmann, R., Ging, L. C. & Ramasamy, B. (2004). Olympic success and ASEAN countries. Economic analysis and policy implications. *Journal of Sports Economics*, 5 (3), 262–276. <https://doi.org/10.1177/1527002503261826>
- Humphreys, B. R., Johnson, B. K., Mason, D. S. & Whitehead, J. C. (2018). Estimating the value of medal success in the Olympic Games. *Journal of Sports Economics*, 19 (3), 398–416. <https://doi.org/10.1177/1527002515626221>
- International Olympic Committee (IOC) (2017, 13. September). *Summer Games*. Zugriff unter <https://www.olympic.org/summer-games>
- International Olympic Committee (IOC) (2018, 17. April). *Rio 2016*. Zugriff unter <https://www.olympic.org/rio-2016>
- Jevons, W. S. (1871). *The theory of political economy*. London: Macmillan.
- Jokl, E. (1964). Health, wealth and athletics. In E. Jokl (Ed.), *International research in sport and physical education* (pp. 218–222). Springfield: Thomas.
- Jokl, E., Karvonen, M. J., Kihlberg, J., Koskela, A. & Noro, L. (1956). *Sports in the cultural pattern of the world: A study of the 1952 Olympic Games at Helsinki*. Helsinki: Institute of Occupational Health.
- Jordan, J. L. & Elnagheeb, A. H. (1994). Differences in contingent valuation estimates from referendum and checklist questions. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 19 (1), 115–128.
- Kasimati, E. (2003). Economic aspects and the Summer Olympics: A review of related research. *International Journal of Tourism Research*, 5 (6), 433–444. <https://doi.org/10.1002/jtr.449>
- Kavetsos, G. & Szymanski, S. (2010). National well-being and international sports events. *Journal of Economic Psychology*, 31 (2), 158–171. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.11.005>
- Kirchgässner, G. (2013). *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*

- (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Band 74, 4. ergänzte und aktualisierte Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kleinewefers, H. (2008). *Einführung in die Wohlfahrtsökonomie. Theorie – Anwendung – Kritik*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Krüger, M. (1998). Wettkampf. In O. Grupe & D. Mieth (Hrsg.), *Lexikon der Ethik im Sport* (S. 616–622). Schorndorf: Hofmann.
- Krutilla, J. V. (1967). Conservation reconsidered. *The American Economic Review*, 57 (4), 777–786.
- Law, M. P., Côté, J. & Ericsson, K. A. (2007). Characteristics of expert development in rhythmic gymnastics: A retrospective study. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 5 (1), 82–103. <https://doi.org/10.1080/1612197X.2008.9671814>
- Leeds, E. M. & Leeds, M. A. (2012). Gold, silver, and bronze: Determining national success in men's and women's summer Olympic events. *Journal of Economics and Statistics*, 232 (3), 279–292. <https://doi.org/10.1515/jbnst-2012-0307>
- Levine, N. (1974). Why do countries win Olympic medals? Some structural correlates of Olympic Games success: 1972. *Sociology and Social Research*, 58 (4), 353–360.
- Liebe, U. (2007). *Zahlungsbereitschaft für kollektive Umweltgüter. Soziologische und ökonomische Analysen*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Louviere, J. J. & Hensher, D. A. (1982). On the design and analysis of simulated choice or allocation experiments in travel choice modelling. *Transportation Research Record*, 890, 11–17.
- Louviere, J. J. & Woodworth, G. (1983). Design and analysis of simulated consumer choice or allocation experiments: An approach based on aggregate data. *Journal of Marketing Research*, 20 (4), 350–367. <https://doi.org/10.2307/3151440>
- Luce, R. D. & Tukey, J. W. (1964). Simultaneous conjoint measurement: A new type of fundamental measurement. *Journal of Mathematical Psychology*, 1 (1), 1–27.
- Luhmann, N. (1984). *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Lüpertz, V. (2002). *Problemorientierte Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Lehr- und Aufgabenbuch* (2. überarbeitete Aufl.). Darmstadt: Winklers.
- Maennig, W. & Wellbrock, C. (2008). Sozio-ökonomische Schätzungen Olympischer Medaillengewinne. Analyse-, Prognose- und Benchmarkmöglichkeiten. *Hamburg Contemporary Economic Discussions*, 20. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1520581>
- Maennig, W. & Zimbalist, A. (2012). *International handbook on the economics of mega sporting events*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Mäler, K.-G. (1974). *Environmental economics. A theoretical inquiry*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

- Marggraf, R., Bräuer, I., Fischer, A., Menzel, S., Stratmann, U. & Suhr, A. (2005). *Ökonomische Bewertung bei umweltrelevanten Entscheidungen – Einsatzmöglichkeiten von Zahlungsbereitschaftsanalysen in Politik und Verwaltung* (Ökologie und Wirtschaftsforschung, 55). Marburg: Metropolis-Verlag.
- Marggraf, R. & Streb, S. (1997). *Ökonomische Bewertung der natürlichen Umwelt. Theorie, politische Bedeutung, ethische Diskussion* (Spektrum Umwelt). Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.
- Marx, K. (1867). *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. Hamburg: Meissner.
- McClelland, D. C. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Menger, C. (1871). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Braumüller.
- Menger, C. (1923). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (2. Aufl.). Wien: Hölder-Pichler-Tempsky A. G..
- Merino-Castelló, A. (2003). *Eliciting consumers preferences using stated preference discrete choice models: Contingent ranking versus choice experiment*. Barcelona: Dep. d'Economia i Empresa.
- Mitchell, R. C. & Carson, R. T. (1989). *Using surveys to value public goods: The contingent valuation method*. Washington, DC: Resources for the Future.
- Moesch, K., Elbe, A.-M., Hauge, M.-L. T. & Wikman, J. M. (2011). Late specialization: The key to success in centimeters, grams, or seconds (cgs) sports. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 21 (6), 282–290. <https://doi.org/10.1111/j.1600-0838.2010.01280.x>
- Morlok, M. & Michael, L. (2015). *Staatsorganisationsrecht* (2. Aufl.). Baden-Baden: Nomos.
- Morrison, M. D., Blamey, R. K., Bennett, J. W. & Louviere, J. J. (1997). *A comparison of stated preference techniques for estimating environmental values*. Canberra: Research Report No. 1, School of Economics and Management, University College, University of New South Wales.
- Musgrave, R. A., Musgrave, P. B. & Kullmer, L. (1975). *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis* (Uni-Taschenbücher Wirtschaftswissenschaften, 449). Tübingen: Mohr.
- Nagle, T. T. & Hogan, J. E. (2007). *Strategie und Taktik in der Preispolitik: Profitable Entscheidungen treffen* (4. aktualisierte Aufl.). München: Pearson Business.
- Neckel, S. (2008). Die gefühlte Unterschicht. Vom Wandel der sozialen Selbsteinschätzung. In R. Lindner (Hrsg.), *Unterschicht* (S. 19–40). Freiburg im Breisgau: Rombach.
- Neckel, S. (2014). Die Pflicht zum Erfolg. Genealogie einer Handlungsorientierung. In D. Hänzi, H. Matthies & D. Simon (Hrsg.), *Erfolg: Konstellationen und Paradoxien einer gesellschaftlichen Leitorientierung. Konstellationen und Paradoxien einer*

- gesellschaftlichen Leitorientierung* (Leviathan Sonderband, 29, S. 29–44). Baden-Baden: Nomos-Verlagsgesellschaft.
- Novikov, A. & Maksimenko, M. (1972). Soziale und ökonomische Faktoren und das Niveau sportlicher Leistungen in verschiedenen Ländern. *Sportwissenschaft*, 2 (2), 156–167.
- Olson, M. (2004). *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen* (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, 10, 5. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Paulsen, A. (1966). *Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 3 Bände. Band 1: Grundlegung, Wirtschaftskreislauf*. Berlin: de Gruyter.
- Pawlowski, T., Downward, P. & Rasciute, S. (2014). Does national pride from international sporting success contribute to well-being? An international investigation. *Sport Management Review*, 17 (2), 121–132. <https://doi.org/10.1016/j.smr.2013.06.007>
- Penner, L. A. & Finkelstein, M. A. (1998). Dispositional and structural determinants of volunteerism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (2), 525–537.
- Pfarr, C. (2013). *Einkommen, Mobilität und individuelle Präferenzen für Umverteilung. Ein Discrete-Choice-Experiment* (Beiträge zur Finanzwissenschaft, 30). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Phillips, K. A., Maddala, T. & Johnson, F. R. (2002). Measuring preferences for health care interventions using conjoint analysis: An application to HIV testing. *Health Services Research*, 37 (6), 1681–1705. <https://doi.org/10.1111/1475-6773.01115>
- Pindyck, R. S. & Rubinfeld, D. L. (2004). *Mikroökonomie* (5. aktualisierte Aufl.). München: Pearson Studium.
- Pitsch, W. & Emrich, E. (2008). Sozioökonomische Bedingungen sportlichen Erfolgs. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 29-30, 31–38.
- Pommerehne, W. W. (1987). *Präferenzen für öffentliche Güter: Ansätze zu ihrer Erfassung* (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, 50). Tübingen: Mohr.
- Rammstedt, O. (1976). Konkurrenz. In J. Ritter (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie. Band 4: I - K* (S. 970–974). Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Randall, A. (1987). Total economic value as a basis for policy. *Transactions of the American Fisheries Society*, 116 (3), 325–335.
- Randall, A. & Stoll, J. R. (1983). Existence value in a total valuation framework. In R. D. Rowe & L. G. Chestnut (Eds.), *Managing air quality and scenic resources at national parks and wilderness areas*. Boulder: Westview Press.
- Ratcliffe, J. & Buxton, M. (1999). Patients' preferences regarding the process and outcomes of life-saving technology. An application of conjoint analysis to liver

- transplantation. *International Journal of Technology Assessment in Health Care*, 15 (2), 340–351.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. London: John Murray.
- Ritsert, J. (2013). *Wert. Warum uns etwas lieb und teuer ist*. Wiesbaden: Springer VS.
- Schneider, E. (1958). *Einführung in die Wirtschaftstheorie. Teil 1: Theorie des Wirtschaftskreislaufs* (7. Aufl.). Tübingen: Mohr.
- Schöffski, O. (2012). *Gesundheitsökonomische Evaluationen*. Berlin: Springer.
- Schumann, J. (2002). Die Wegbereiter der modernen Preis- und Kostentheorie. In O. Issing (Hrsg.), *Geschichte der Nationalökonomie* (4. überarbeitete und aktualisierte Aufl., S. 169–201). München: Vahlen.
- Seelinger, L. (2018, 5. Februar). How much is a gold medal worth? In 2018, the memory of winning may be more valuable. *Bustle*. Zugriff am 29. Juli 2018 unter <https://www.bustle.com/>
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London: Strahan.
- Söllner, F. (2015). *Die Geschichte des ökonomischen Denkens* (4. korrigierte Aufl.). Berlin: Springer Gabler.
- Sportschau (2016, 21. August). *Rio de Janeiro 2016 – Medaillenspiegel*. Zugriff unter <https://rio.sportschau.de/rio2016/ergebnisse/medaillenspiegel/index.html>
- Statistisches Bundesamt (2018, 1. Juli). *Bevölkerungsstand*. Zugriff unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/ZahlenFakten.html>
- Stephan, G. & Ahlheim, M. (1996). *Ökonomische Ökologie*. Berlin: Springer.
- Stigler, G. J. & Becker, G. S. (1977). De gustibus non est disputandum. *The American Economic Review*, 67 (2), 76–90.
- Sugden, R. (2006). Public goods and contingent valuation. In I. J. Bateman & K. G. Willis (Eds.), *Valuing environmental preferences: Theory and practice of the contingent valuation method in the US, EU, and developing countries* (pp. 131–151). New York: Oxford University Press.
- Taylor, L. O. (2003). The hedonic method. In P. A. Champ, K. J. Boyle & T. C. Brown (Eds.), *A primer on nonmarket valuation* (The economics of non-market goods and resources, vol. 3, pp. 331–393). Dordrecht: Kluwer Academic Publication.
- Telser, H. (2002). *Nutzenmessung im Gesundheitswesen. Die Methode der Discrete-Choice-Experimente* (Schriftenreihe volkswirtschaftliche Forschungsergebnisse, Bd. 78). Hamburg: Kovač.
- Train, K. (2009). *Discrete choice methods with simulation* (2.th ed.). Cambridge: Cambridge University Press.

- Turner, R. K. (2006). The place of economic values in environmental valuation. In I. J. Bateman & K. G. Willis (Eds.), *Valuing environmental preferences: Theory and practice of the contingent valuation method in the US, EU, and developing countries* (pp. 17–41). New York: Oxford University Press.
- Van Hilvoorde, I., Elling, A. & Stokvis, R. (2010). How to influence national pride? The Olympic medal index as a unifying narrative. *International Review for the Sociology of Sport*, 45 (1), 87–102. <https://doi.org/10.1177/1012690209356989>
- Walras, L. (1874). *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*. Lausanne: Corbaz.
- Ward, F. A. & Beal, D. (2000). *Valuing nature with travel cost models: A manual*. Cheltenham: Elgar.
- Weber, M. (1984). *Soziologische Grundbegriffe* (6. Aufl.). Tübingen: Mohr.
- Werron, T. (2012). Worum konkurrieren Nationalstaaten? Zu Begriff und Geschichte der Konkurrenz um „weiche“ globale Güter. *Zeitschrift für Soziologie*, 41 (5), 338–355. <https://doi.org/10.1515/zfsoz-2012-0502>
- Wicker, P., Hallmann, K., Breuer, C. & Feiler, S. (2012). The value of Olympic success and the intangible effects of sport events – A contingent valuation approach in Germany. *European Sport Management Quarterly*, 12 (4), 337–355. <https://doi.org/10.1080/16184742.2012.693117>
- Wicker, P., Kiefer, S. & Dilger, A. (2015). The value of sporting success to Germans: Comparing the 2012 UEFA Championships with the 2012 Olympics. *Journal of Business Economics*, 85 (8), 897–919. <https://doi.org/10.1007/s11573-014-0761-1>

Anhang

A.1 Fragebogen „Kontingente Bewertung“

A.2 Fragebogen „Discrete-Choice-Experiment“

Anmerkung: Die in den beiden Fragebögen verwendeten Items wurden zum Teil bereits bestehenden Untersuchungsinstrumenten entnommen und im Sinne einer Weiterentwicklung mit Sportwissenschaftlern und Ökonomen verschiedener Universitäten in einer Expertendiskussion neu formuliert. Des Weiteren wurden auch standardisierte Itembatterien in die Fragebögen aufgenommen. Die folgende Übersicht dokumentiert, auf welches Untersuchungsinstrument beziehungsweise auf welche Itembatterie die jeweilige(n) Frage(n) zurückzuführen ist/sind.

Fragebogen „Kontingente Bewertung“

Fragenummer(n)	Literaturangabe
2, 9 und 14	Breuer, C. & Hallmann, K. (2011). <i>Die gesellschaftliche Relevanz des Spitzensports in Deutschland</i> . Köln: Sportverlag Strauß.
23, 25 und 29 bis 35	Statistisches Bundesamt (2010). <i>Demographische Standards. Ausgabe 2010</i> (Statistik und Wissenschaft, 17, 5. überarbeitete und erweiterte Aufl.). Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Fragebogen „Discrete-Choice-Experiment“

Fragenummer(n)	Literaturangabe
7, 8 und 9	Breuer, C. & Hallmann, K. (2011). <i>Die gesellschaftliche Relevanz des Spitzensports in Deutschland</i> . Köln: Sportverlag Strauß.
14	Hildebrandt, L. (1983). <i>Konfirmatorische Analysen von Modellen des Konsumentenverhaltens</i> . Berlin: Duncker & Humblot.
15	Weiss, H., Donat, E. & Latcheva, R. (2014). Patriotismus (Wien). In D. Danner & A. Glöckner-Rist (Hrsg.), <i>Zusammenstellung sozialwissenschaftlicher Items und Skalen</i> . https://doi.org/10.6102/zis94
16, 17 und 19 bis 25	Statistisches Bundesamt (2016). <i>Demographische Standards. Ausgabe 2010</i> (Statistik und Wissenschaft, 17, 6. überarbeitete Aufl.). Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

A.1 Fragebogen „Kontingente Bewertung“



Herzlich Willkommen!

Sehr geehrte Teilnehmerin, sehr geehrter Teilnehmer,

mit dem Ende der Olympischen Sommerspiele 2012 in London hat für die Sportler die Vorbereitung auf die Olympischen Sommerspiele 2016 in Rio de Janeiro begonnen. Der Arbeitsbereich Sportökonomie und Sportsoziologie am Institut für Sportwissenschaft der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel untersucht, wie viel Ihnen der Medallenerfolg deutscher Sportler bei Olympischen Spielen wert ist.

Es würde uns freuen, wenn Sie sich die Zeit nehmen und den Fragebogen beantworten.

Die Befragung dauert ca. 15 Minuten. Die erhobenen Daten werden strikt vertraulich behandelt und ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwendet.

Vielen Dank im Voraus für Ihre Unterstützung!

Weiter

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Sportökonomie/-soziologie, rohkoehl@email.uni-kiel.de

1. In diesem ersten Abschnitt möchten wir gerne von Ihnen erfahren, wie groß Ihr Interesse an den Olympischen Sommerspielen sowie an den Erfolgen deutscher Sportler ist.

Sehr hoch

Sehr niedrig



Wie schätzen Sie Ihr allgemeines Sportinteresse ein?



Wie schätzen Sie Ihr Interesse am Spitzensport ein?



2. Fiebern Sie bei den Olympischen Sommerspielen mit deutschen Sportlern mit?

Ja, sehr

Nein, überhaupt nicht



3. Bitte nennen Sie die Anzahl der Tage, an denen Sie die über 19 Tage andauernden Olympischen Sommerspiele 2012 in London über die Meldungen in den regulären Nachrichten hinaus verfolgt haben.

[Bitte auswählen]

1 = Keinen Tag 5 = 4 Tage 9 = 8 Tage 12 = 11 Tage 16 = 15 Tage 20 = 19 Tage
 2 = 1 Tag 6 = 5 Tage 10 = 9 Tage 13 = 12 Tage 17 = 16 Tage 21 = Keine Angabe
 3 = 2 Tage 7 = 6 Tage 11 = 10 Tage 14 = 13 Tage 18 = 17 Tage -9 = nicht beantwortet
 4 = 3 Tage 8 = 7 Tage 12 = 11 Tage 15 = 14 Tage 19 = 18 Tage

4. Bitte nennen Sie die Anzahl der Stunden, in denen Sie die Olympischen Sommerspiele 2012 in London durchschnittlich pro Tag über die Meldungen in den regulären Nachrichten hinaus verfolgt haben.

[Bitte auswählen]

1 = Gar nicht 6 = 5 Stunden 13 = 11 Stunden 19 = Keine Angabe
 9 = Weniger als 1 Stunde 7 = 6 Stunden 14 = 12 Stunden -9 = nicht beantwortet
 2 = 1 Stunde 8 = 7 Stunden 15 = 13 Stunden
 3 = 2 Stunden 10 = 8 Stunden 16 = 14 Stunden
 4 = 3 Stunden 11 = 9 Stunden 17 = 15 Stunden
 5 = 4 Stunden 12 = 10 Stunden 18 = Mehr als 15 Stunden

5. Hat das Wettkampfprogramm der vorangegangenen Olympischen Sommerspiele einen Einfluss auf Ihren gewohnten Alltag gehabt?

Zum Beispiel das Absagen von Verabredungen, um die Entscheidung in einer Sportart live im Fernsehen verfolgen zu können.

- Ja, häufig Ja, selten Nein, nie

6. Waren Sie schon einmal bei einem Wettkampf der Olympischen Sommerspiele vor Ort dabei?

- Ja Nein

7. Würden Sie gerne einmal bei einem Wettkampf der Olympischen Sommerspiele vor Ort dabei sein?

- Ja Nein

8. Wie wichtig ist für Sie der Gewinn von Medaillen deutscher Sportler bei den Olympischen Sommerspielen?

- Sehr wichtig Sehr unwichtig
-

9. Bitte bewerten Sie die folgenden Aussagen.

Ja, sehr

Nein,
überhaupt
nicht

Freuen Sie sich mit den deutschen Sportlern mit, wenn diese eine Medaille gewinnen?

-

Sind Sie glücklich, wenn deutsche Sportler viele Medaillen bei Olympischen Sommerspielen gewinnen?

-

Sind Sie stolz, wenn deutsche Sportler viele Medaillen bei Olympischen Sommerspielen gewinnen?

-

**Bitte lesen Sie sich nun folgende hypothetische Situation durch.
Versuchen Sie bitte, sich bestmöglich in diese Situation hineinzusetzen.**

Bei den Olympischen Sommerspielen 1992 in Barcelona hat das deutsche Team 82 Medaillen gewonnen und belegte den 3. Rang im Medaillenspiegel. 2012 in London gewannen die deutschen Sportler insgesamt 44 Medaillen. Deutschland belegte den 6. Rang im Medaillenspiegel.

Der Staat unterstützt die Vorbereitung deutscher Athleten auf vielfältige Weise. Die finanziellen Kosten dieser Unterstützung belaufen sich auf etwa 0,05 % der Bundesausgaben für den Spitzensport und entsprechen circa 2,23 € pro deutschem Bundesbürger.

Die nächsten Olympischen Sommerspiele finden 2016 in Rio de Janeiro (Brasilien) statt. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich der rückläufige Trend in Bezug auf den Medaillenerfolg fortsetzt, wenn die Förderung des Spitzensports gleich bleibt und andere Nationen ihre Ausgaben für die Spitzensportförderung erhöhen.

Um also den Erfolg deutscher Sportler zu erhöhen, müsste mehr in den Spitzensport investiert werden. Stellen Sie sich vor, dass zum Zwecke der Spitzensportförderung eine Steuererhöhung stattfindet. In dem Zeitraum von vier Jahren würden Sie somit jährlich eine erhöhte Zahlung leisten. Nach dem Ende der Olympischen Sommerspiele in Rio de Janeiro können Sie über eine Verlängerung der Steuererhöhung erneut entscheiden.

Die Einnahmen aus der Steuererhöhung für die Förderung des Spitzensports führen wahrscheinlich dazu, dass die Anzahl der Medaillen durch eine verbesserte Unterstützung der Athleten erhöht wird.

10. Wie zufrieden sind Sie mit dem Medaillenerfolg der deutschen Sportler bei den Olympischen Sommerspielen in London 2012 insgesamt?

(44 gewonnene Medaillen, davon 11 Goldmedaillen)



11. Wären Sie bereit, einen erhöhten Geldbetrag in Form von Steuern dafür auszugeben, dass die Anzahl der gewonnenen Sportmedaillen der deutschen Sportler bei den Olympischen Sommerspielen 2016 wahrscheinlich zunimmt?

- Ja
 Nein, nur den gleichen Betrag
 Nein, nur einen geringeren Betrag

12. Bitte nennen Sie uns den maximalen Betrag, den Sie bereit wären, als jährliche Abgabe für eine Erhöhung der Anzahl der von deutschen Sportlern gewonnenen Medaillen bei den Olympischen Sommerspielen 2016 zu zahlen.

Bitte denken Sie daran, dass Sie durch eine derartige Zahlung Ihren Konsum an einer anderen Stelle entsprechend einschränken müssten.

0 – 5 €

5 – 10 €

10 – 20 €


20 – 30 €

30 – 50 €

50 – 70 €

mehr als 70 €, und zwar:

13. Bitte bewerten Sie die folgenden Gründe Ihrer Entscheidung zur Zahlung eines erhöhten Geldbetrages durch Ankreuzen des Kästchens, welches Ihre jeweilige Zustimmung am ehesten beschreibt.

					
	Ich stimme völlig zu		Ich stimme überhaupt nicht zu		
Mir ist es egal, wo wir Deutschen in dem Medaillenspiegel stehen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich benötige mehr Informationen und mehr Zeit, um diese Frage zu beantworten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Unterstützung von sportlichen Nachwuchstalenten ist für mich sehr wichtig.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich helfe allgemein sehr gerne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Personen, Organisationen oder Unternehmen, die von den Olympischen Sommerspielen profitieren, sollten hierfür zahlen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich plane, bei den Olympischen Sommerspielen in Rio de Janeiro 2016 als Zuschauer dabei zu sein und möchte Siege der deutschen Sportler vor Ort erleben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Freude über den Gewinn von olympischen Medaillen ist von kurzer Dauer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich unterstütze lieber mehrere Athleten im Breitensport als nur einige wenige im Leistungssport.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich unterstütze den Sport gerne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich bin gegen eine Zahlungsverpflichtung.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mehr Geld erhöht den Druck des sportlichen Erfolgs und führt zu mehr Doping.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Der erhöhte Medaillenerfolg bringt für Deutschland wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Vorteile mit sich.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich unterstütze lieber andere Bereiche.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich interessiere mich nicht für Sport.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Meine Steuerbelastungen sind sowieso schon zu hoch.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Warum sollte ich das Hobby anderer durch erhöhte Steuerbelastungen finanzieren?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich profitiere persönlich von einem erhöhten Medaillenerfolg.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mir ist es wichtig, dass wir im Medaillenspiegel „mithalten“ können und uns nicht verschlechtern.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dafür ist kein bestimmter Grund verantwortlich.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

14. Bewerten Sie bitte die folgenden Aussagen zu einem erhöhten Medailleenerfolg.

Bitte bewerten Sie die jeweiligen Aussagen durch Ankreuzen des Kästchens, welches Ihre jeweilige Zustimmung am ehesten beschreibt.

		Ich stimme völlig zu				Ich stimme überhaupt nicht zu
14.1	Angesichts der Schulden Deutschlands können wir nicht noch mehr Geld in den Spitzensport investieren.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.2	Der Rang im Medaillenspiegel gibt den Fortschritt einer Gesellschaft wieder.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.3	Medaillen vermitteln den Wert Fairness, weil der im Wettkampf von großer Bedeutung ist.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.4	Durch eine Verbesserung des Platzes im Medaillenspiegel werden Arbeitsplätze geschaffen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.5	Die deutsche Bevölkerung wird durch den Gewinn von Medaillen zu mehr sportlicher Betätigung motiviert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.6	Olympiasieger sind in Hinblick auf Leistungsfähigkeit und Leistungswillen Vorbilder für die Gesellschaft.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.7	Der Gewinn von Medaillen motiviert Kinder und Jugendliche.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.8	Der Gewinn von Medaillen ist wichtig für das Ansehen und die Bedeutung Deutschlands in der Welt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.9	Für das Ansehen der deutschen Unternehmen ist es wichtig, dass deutsche Sportler viele Medaillen gewinnen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.10	Der Gewinn von Medaillen verbessert die Stimmung in Deutschland.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.11	Olympiasieger sind in Hinblick auf Fairness Vorbilder für die Gesellschaft.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.12	Medaillen zeichnen den Sportler aus.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.13	Medaillen vermitteln den Wert Leistung, weil der im Sport eine große Rolle spielt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. Sie haben an dieser Stelle die Möglichkeit, Ihre zuvor angegebene Zahlungsbereitschaft zu korrigieren. Möchten Sie dieses tun?

Ja

Nein

16. Nachdem Sie nun verschiedene Aspekte des Gewinns von Medaillen aufgezeigt bekommen haben, wollen wir Sie erneut nach Ihrer Zahlungsbereitschaft für die Förderung des Spitzensports befragen:

Wie viel wären Sie nun bereit zu zahlen?

0 – 5 €

5 – 10 €

10 – 20 €

20 – 30 €

30 – 50 €

50 – 70 €

mehr als 70 €, und zwar:

17. Bitte geben Sie an, wie sicher Sie sind, die angegebene Zahlung auch tatsächlich zu tätigen.

Sehr sicher

Sehr unsicher

Wenn die Steuer nicht zustande käme, so könnte stattdessen alternativ ein Spendenfond für den Spitzensport eingerichtet werden.

18. Würden Sie die Einrichtung eines Spendenfonds gegenüber steuerlich finanzierter Förderung bevorzugen?

Ja

Nein

19. Wären Sie bereit, für die Förderung des nationalen Spitzensports Geld zu spenden?

Ja

Nein

20. Wie viel wären Sie maximal bereit, einmalig an diesen Fond zu spenden?

€




21. Für welche drei olympischen Sommersportarten interessieren Sie sich am stärksten?

Bitte platzieren Sie die Sportart, für die Sie sich am meisten interessieren, durch Doppelklick auf das entsprechende Feld auf den ersten Rang. Mit einem Doppelklick auf Ihre zweit favorisierte Sportart nimmt diese automatisch den zweiten Rang ein. Verfahren Sie bitte für die dritte Sportart genauso. Korrekturen sind ebenfalls durch Doppelklick möglich.

Rhythmische Sportgymnastik	Schwimmen	1. Sportart
Taekwondo	Segeln	2. Sportart
Triathlon	Kanu	3. Sportart
Tischtennis	Ringens	
Windsurfen	Beachvolleyball	
Fußball	Leichtathletik	
Bogenschießen	Boxen	
Rudern	Reiten	
Turmspringen	Basketball	
Feldhockey	Handball	
Badminton	Rugby	
Kunstturnen	Volleyball	
Moderner Fünfkampf	Gewichtheben	
Fechten	Wasserball	
Trampolinturnen	Radsport	
Tennis	Synchronschwimmen	

22. Stellen Sie sich vor, Sie bekämen 100 € vom Staat. Das Geld soll zur Sportförderung auf Ihre drei favorisierten Sportarten verteilt werden. Mit 10 €-Scheinen können Sie das Geld beliebig verteilen. Je wichtiger Ihnen eine Sportart ist, desto mehr Geld sollte diese erhalten.

Überprüfen Sie bitte am Ende, ob die angegebenen Zahlen in der Summe 100 ergeben.

	0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100
1. Sportart	
2. Sportart	
3. Sportart	

Zuletzt möchten wir Sie um einige wenige Angaben zu Ihrer Person bitten.

23. Welches Geschlecht haben Sie?

Weiblich

Männlich

24. In welchem Bundesland leben Sie?

[Bitte auswählen]

1 = Baden-Württemberg	5 = Bremen	9 = Niedersachsen	13 = Sachsen
2 = Bayern	6 = Hamburg	10 = Nordrhein-Westfalen	14 = Sachsen-Anhalt
3 = Berlin	7 = Hessen	11 = Rheinland-Pfalz	15 = Schleswig-Holstein
4 = Brandenburg	8 = Mecklenburg-Vorpommern	12 = Saarland	16 = Thüringen
			17 = Nicht in Deutschland
			-9 = nicht beantwortet

25. Wie alt sind Sie?

Ich bin Jahre alt.

26. Treiben Sie selbst Sport? Ja Nein**27. Haben Sie früher Sport getrieben?** Ja Nein**28. Welche Sportarten üben Sie derzeit aus?****(Wenn Sie früher Sport getrieben haben, welche Sportarten haben Sie früher ausgeübt?)**

Bitte geben Sie die von Ihnen am häufigsten betriebenen Sportarten an (max. 3).

1. Sportart

2. Sportart

3. Sportart

29. Welches ist Ihr höchster allgemeinbildender Schulabschluss?

- kein Schulabschluss
- Volks-/Hauptschule bzw. Polytechnische Oberschule mit Abschluss 8. oder 9. Klasse
- Mittlere Reife, Realschulabschluss bzw. Polytechnische Oberschule mit Abschluss 10. Klasse
- Fachhochschulreife (Abschluss einer Fachoberschule etc.)
- Abitur bzw. Erweiterte Oberschule mit Abschluss 12. Klasse (allgemeine Hochschulreife)
- Anderer Abschluss, und zwar:

30. Welchen beruflichen Ausbildungsabschluss haben Sie?

- Ich bin noch in beruflicher Ausbildung.
- Ich habe keinen beruflichen Abschluss und bin auch nicht in beruflicher Ausbildung.
- Ich habe eine beruflich-betriebliche Berufsausbildung (Lehre) abgeschlossen.
- Ich habe eine beruflich-schulische Ausbildung (Berufsfachschule, Handelsschule usw.) abgeschlossen.
- Ich habe eine Ausbildung an einer Meister-/Technikerschule, Berufs- oder Fachakademie abgeschlossen.
- Ich habe einen Fachhochschulabschluss.
- Ich habe einen Hochschulabschluss.
- Ich habe einen anderen beruflichen Abschluss, nämlich:

31. Welche der folgenden Aussagen zur Erwerbstätigkeit trifft zurzeit auf Sie zu?

[Bitte auswählen]

- | | |
|---|---------------------------------|
| 1 = Ich bin nicht berufstätig (Student/in, Rentner/in). | 5 = Ich bin voll berufstätig. |
| 2 = Ich bin arbeitslos. | 6 = Ich bin noch in Ausbildung. |
| 3 = Ich bin vorübergehend freigestellt (z.B. Erziehungsurlaub). | -9 = nicht beantwortet |
| 4 = Ich bin in Teilzeit (oder stundenweise) beschäftigt. | |

32. Welche berufliche Tätigkeit üben Sie derzeit hauptsächlich aus?

(Wenn Sie derzeit nicht oder nicht mehr erwerbstätig sind, welche Tätigkeit haben Sie bei Ihrer früheren hauptsächlichsten Erwerbstätigkeit zuletzt ausgeübt?)

[Bitte auswählen]

- 1 = Arbeiter/-in
 2 = Selbständige/-r (einschließlich mithelfender Familienangehöriger)
 3 = Angestellte/r
 4 = Beamtin/Beamter (einschließlich Richter, Berufssoldaten)
 5 = Hausfrau/-mann
 6 = Sonstiges (Auszubildende, Schüler/-innen, Studierende, Praktikant(inn)en etc.)
 -9 = nicht beantwortet

33. Wie viele Personen (inkl. Ihnen selbst sowie Ihren Kindern) leben ständig in Ihrem Haushalt? Personen**34. Wie viele Personen tragen insgesamt zum Einkommen Ihres Haushaltes bei?**

Denken Sie nicht nur an Arbeitseinkommen sondern auch an Renten, Pensionen und andere Einkommen.

 Personen**35. Wie hoch ist das durchschnittliche monatliche Nettoeinkommen Ihres Haushaltes?**

Gemeint ist das monatliche Nettoeinkommen, das alle Haushaltsmitglieder zusammen nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben haben.

 [Bitte auswählen]

- 1 = Unter 500 €
- 2 = 500 bis unter 750 €
- 3 = 750 bis unter 1.000 €
- 4 = 1.000 bis unter 1.250 €
- 5 = 1.250 bis unter 1.500 €
- 6 = 1.500 bis unter 1.750 €
- 7 = 1.750 bis unter 2.000 €
- 8 = 2.000 bis unter 2.250 €
- 9 = 2.250 bis unter 2.500 €
- 10 = 2.500 bis unter 3.000 €
- 11 = 3.000 bis unter 4.000 €
- 12 = 4.000 bis unter 5.000 €
- 13 = 5.000 € und mehr
- 14 = Keine Angabe
- 9 = nicht beantwortet

Danke für Ihre Teilnahme!


Wir möchten uns ganz herzlich für Ihre Mithilfe bedanken.

Sollten Sie Fragen haben, so kontaktieren Sie uns doch

bitte: Herr Jun.-Prof. Dr. Jens Flatau
E-Mail: jflatau@email.uni-kiel.de

Frau Finja Rohkohl
E-Mail: rohkohl@email.uni-kiel.de
Telefon: 0431-880-3747

A.2 Fragebogen „Discrete-Choice-Experiment“



Sehr geehrte Teilnehmerin, sehr geehrter Teilnehmer,
herzlich willkommen zu unserer Studie!

Momentan bereiten sich die deutschen Athleten schon auf die Olympischen Sommerspiele 2016 in Rio de Janeiro vor. Damit verbunden ist die Hoffnung der SportlerInnen auf eine erfolgreiche Teilnahme. Sowohl von Seiten der Athleten und der Verbände als auch von Seiten der ZuschauerInnen sind die Erwartungen nach sportlichen Erfolgen hoch.

Was aber bedeutet in diesem Zusammenhang eigentlich „Erfolg“? Was versteht der Einzelne, und im Besonderen Sie, unter diesem Begriff? Und was macht sportlichen Erfolg letztendlich aus?

**Hierzu sind wir auf Ihre Mitarbeit angewiesen!
Ihre Meinung zu diesem Thema ist für uns überaus wichtig!**

Daher erlauben wir uns, Ihnen einen Fragebogen zukommen zu lassen, der in drei Abschnitten speziell der Erfassung Ihrer persönlichen Interessen im Zusammenhang mit dem deutschen olympischem Sporterfolg dient.

Alle Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt. Die Befragung ist anonym und freiwillig, Rückschlüsse auf einzelne Personen sind nicht möglich. Die Daten werden ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwendet. Die Teilnahme an der Befragung erfolgt freiwillig und Ihnen entstehen keinerlei Nachteile, wenn Sie den Fragebogen nicht ausfüllen.

Die Befragung wird **ca. 20 Minuten** dauern.

Wir hoffen auf Ihre Mitarbeit und bedanken uns bereits im Voraus bei Ihnen für Ihre Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen
Prof. Dr. Jens Flatau & Finja Rohkohl

**Zuerst möchten wir gerne von Ihnen erfahren,
welche Rolle Sport und insbesondere die Olympischen Sommerspiele
in Ihrem Leben spielen.**

1. Treiben Sie derzeit Sport?

Ja
 Nein

2. Haben Sie früher Sport getrieben?

 Ja

 Nein

3. Wenn ja, welche Sportart(en) haben Sie damals betrieben?

1. Sportart

2. Sportart

4. Welche Sportart(en) betreiben Sie derzeit?

1. Sportart

2. Sportart

5. Bitte machen Sie Angaben zu folgenden Aussagen:

Ich stimme
völlig zu

Ich stimme
überhaupt
nicht zu

Mein allgemeines Sportinteresse ist sehr hoch.

Ich treibe gerne Sport.

Ich verfolge gerne Sport in den Medien.

6. Welche drei Sportarten der Olympischen Sommerspiele interessieren Sie am meisten?


Bitte platzieren Sie die Sportart, für die Sie sich am meisten interessieren, durch Doppelklick oder Ziehen auf das entsprechende Feld auf den ersten Rang. Mit einem Doppelklick oder Ziehen auf Ihre zweitfavorisierte Sportart nimmt diese automatisch den zweiten Rang ein. Verfahren Sie bitte für die dritte Sportart genauso. Änderungen sind ebenfalls durch Doppelklick oder Ziehen möglich.

Badminton	Basketball	1. Sportart
Beachvolleyball	Bogenschießen	2. Sportart
Boxen	Fechten	3. Sportart
Feldhockey	Fußball	
Gerätturnen	Gewichtheben	
Golf	Handball	
Judo	Kanusport	
Leichtathletik	Moderner Fünfkampf	
Radsport	Reiten	
Rhythmische Sportgymnastik	Ringens	
Rudern	Rugby	
Schießen	Schwimmen	
Segeln	Synchronschwimmen	
Taekwondo	Tennis	
Tischtennis	Trampolinturnen	
Triathlon	Volleyball	
Wasserball	Wasserspringen	

7. Im Folgenden geht es um Aussagen zu den Olympischen Sommerspielen. Geben Sie bitte jeweils an, wie sehr Sie einer Aussage jeweils zustimmen.

	Ich stimme völlig zu	Ich stimme überhaupt nicht zu
		
Ich bin glücklich, wenn deutsche Sportler viele Medaillen bei Olympischen Sommerspielen gewinnen.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Ich fiebere bei den Olympischen Sommerspielen mit den deutschen Sportlern mit.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Ich freue mich mit den deutschen Sportlern mit, wenn diese eine Medaille gewinnen.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Ich bin stolz, wenn deutsche Sportler viele Medaillen bei Olympischen Sommerspielen gewinnen.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Der Gewinn von Medaillen deutscher Sportler bei den Olympischen Sommerspielen ist für mich sehr wichtig.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	

8. Bitte geben Sie auch hier an, wie sehr Sie der jeweiligen Aussage zustimmen.

	Ich stimme völlig zu	Ich stimme überhaupt nicht zu
		
Durch eine Verbesserung der Platzierung Deutschlands im Medaillenspiegel werden Arbeitsplätze geschaffen.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Die deutsche Bevölkerung wird durch Medaillengewinne zu mehr sportlicher Betätigung motiviert.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Der Gewinn von Medaillen verbessert die Stimmung in Deutschland.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Für das Ansehen der deutschen Unternehmen ist es wichtig, dass deutsche Sportler viele Medaillen gewinnen.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Mir ist es wichtig, dass Deutschland im Medaillenspiegel mithalten kann.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Medaillengewinne sind wichtig für das Ansehen und die Bedeutung Deutschlands in der Welt.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Der Rang im Medaillenspiegel spiegelt den Fortschritt einer Gesellschaft wider.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Der Gewinn von Medaillen motiviert Kinder und Jugendliche zum Sporttreiben.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
Ein hoher Medaillenerfolg bringt für Deutschland wirtschaftliche Vorteile mit sich.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	

9. Bitte geben Sie auch hier jeweils an, wie sehr Sie einer Aussage zustimmen.

	Ich stimme völlig zu	Ich stimme überhaupt nicht zu
Olympiasieger sind in Hinblick auf Fairness Vorbilder für die Gesellschaft.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○
Olympiasieger sind in Hinblick auf Leistungswillen Vorbilder für die Gesellschaft.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○
Der Gewinn von Medaillen motiviert Kinder und Jugendliche zu Leistung.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○
Olympiasieger sind in Hinblick auf Leistungsfähigkeit Vorbilder für die Gesellschaft.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○
Medaillen vermitteln den Wert Leistung, weil der im Sport eine große Rolle spielt.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○
Ein hoher Medaillenerfolg bringt für Deutschland politische Vorteile mit sich.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○
Ein hoher Medaillenerfolg bringt für Deutschland gesellschaftliche Vorteile mit sich.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○
Medaillen vermitteln den Wert Fairness, weil der im Wettkampf von großer Bedeutung ist.	○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○

In diesem zweiten Abschnitt möchten wir gerne von Ihnen erfahren, wie wichtig Ihnen die öffentliche Finanzierung einzelner Bereiche ist.

10. Wie wichtig sind Ihnen die Ausgaben der öffentlichen Haushalte für folgende allgemeine Bereiche?

	Sehr wichtig		Teils teils		Überhaupt nicht wichtig
Arbeit und Soziales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bildung, Wissenschaft und Forschung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Familie, Senioren, Jugend und Frauen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gesundheit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kunst und Kultur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Öffentliche Sicherheit und Justiz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schuldentilgung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sport und Erholung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Technologie und Innovation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umwelt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verkehr und Infrastruktur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wirtschaft und Energie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Wie wichtig sind Ihnen die Ausgaben der öffentlichen Haushalte für folgende spezielle Bereiche?

	Sehr wichtig	Teils teils	Überhaupt nicht wichtig
Schwimmbäder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Büchereien	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zoos und Wildparks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkanlagen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Theater	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Freizeitsportangebot	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Spielplätze	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Volkshochschulen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jugendeinrichtungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Museen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beratungsstellen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Spitzensportförderung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seniorentreffs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sportplätze	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kulturpflege	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bitte stellen Sie sich nun im dritten Abschnitt folgende hypothetische Situation vor:

Für die kommenden Olympischen Sommerspiele müssen die vorhandenen finanziellen Mittel auf die jeweiligen Sportarten verteilt werden. Die Höhe der den Sportarten zugeteilten Gelder ist u.a. entscheidend für die Qualität der Vorbereitung, der Betreuung, der medizinischen Versorgung und letzten Endes auch für den sportlichen Erfolg bzw. den Gewinn einer Medaille. Vereinfacht dargestellt würde dies bedeuten:

"Mehr Geld erhöht die Wahrscheinlichkeit auf mehr Erfolg."





Eine offene Frage ist zudem, wie die finanziellen Mittel aufgebracht werden sollten. Zum einen könnte eine für alle Haushalte geltende Steuer die entstehenden Kosten abdecken. Eine zweite Möglichkeit wäre die Einrichtung eines Spendenfonds. Durch Ihre Wahl und die Höhe des von Ihnen zur Verfügung gestellten Beitrags könnten Sie somit die Wahrscheinlichkeit des sportlichen Erfolgs gezielt beeinflussen.

Stellen Sie sich vor, durch Ihre Wahl und die Höhe des von Ihnen zur Verfügung gestellten Beitrags könnten Sie die Wahrscheinlichkeit des sportlichen Erfolges gezielt beeinflussen.

Es werden Ihnen nun jeweils 14 Szenarien mit je zwei hypothetischen Optionen des sportlichen Erfolgs zur Auswahl gestellt. Bitte geben Sie jeweils an, für welche Option Sie sich entscheiden würden.

"Los geht es!"

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 1 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:	gleich 	weniger 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Bitte beachten Sie:


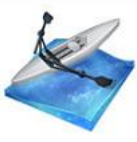




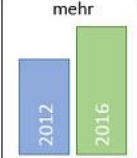
Es handelt sich um ein rein hypothetisches Szenario. Es besteht keine Absicht, eine derartige Zahlung oder Verteilung durchzuführen.

Antworten Sie bitte trotzdem so, als hätte Ihre Entscheidung für Sie die entsprechenden Konsequenzen. Alle Geldangaben sind in Abhängigkeit von dem Ihnen zur Verfügung stehenden Budget zulässig (einschließlich 0 €).

Tipp:



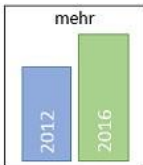
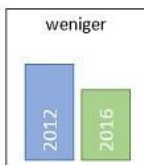
Auf wie viele Dinge könnten Sie beim nächsten Einkauf verzichten, um das eingesparte Geld der gewählten Option zukommen zu lassen?

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

Beschreibung			
<p>„Goldmedaille in“: Bei den Olympischen Sommerspielen können Goldmedaillen in verschiedenen Disziplinen gewonnen werden. Hierzu gehören u.a. Leichtathletik, Rudern, Handball und Bogenschießen. Die Sportgeräte stellen den Gewinn einer Goldmedaille in der entsprechenden Sportart dar.</p>			
			
Leichtathletik	Rudern	Handball	Bogenschießen
<p>„Verfolgung“ der Entscheidung: Die Entscheidung über den Gewinn einer Goldmedaille in der jeweils angegebenen Sportart kann über verschiedene Medien (TV, Radio, Livestream, usw.) verfolgt werden. Dabei ist es möglich, die Finalentscheidung direkt, also live, über ein entsprechendes Medium zu verfolgen (zum Beispiel in einer Liveübertragung im Fernsehen). Ebenso ist es aber auch möglich, später, also nach dem Ende des Wettkampfes, von dem Ergebnis zu erfahren (zum Beispiel als Zusammenfassung in den Nachrichten am Abend).</p>			
<input type="checkbox"/> live	<input type="checkbox"/> später		
<p>„Goldmedaillen insgesamt“: Bei den Olympischen Sommerspielen 2012 in London belegte Deutschland mit 11 gewonnenen Goldmedaillen den 6. Platz im Medaillenspiegel. Das Symbol mit der Beschriftung „gleich“ bedeutet, dass bei den Olympischen Sommerspielen 2016 ebenfalls 11 Goldmedaillen gewonnen werden. Mehr gewonnene Goldmedaillen bei den Olympischen Sommerspielen 2016 ist durch eine höhere Säule dargestellt („mehr“). Eine geringere Säule im Jahr 2016 bedeutet hingegen weniger gewonnene Goldmedaillen bei den Olympischen Sommerspielen 2016 („weniger“).</p>			
			
weniger	gleich	mehr	
<p>„Art der Zahlung“: Die Art der Zahlung für sportlichen Erfolg kann auf zwei verschiedene Arten erfolgen. Entweder erfolgt sie als Spende, die in einen Spendenfond getätigt wird oder sie erfolgt in Form von einer Steuer, die von ihrem Brutto-Gehalt abgezogen wird.</p>			
<input type="checkbox"/> Spende	<input type="checkbox"/> Steuer		
<p>„Wie hoch ist Ihr monatlicher Beitrag?“: Die von Ihnen getätigte Art der Zahlung soll monatlich erfolgen. Insgesamt ist eine Zahlung über 12 Monate vorgesehen. Bitte überlegen Sie genau, wie viel Geld Ihnen monatlich zur Verfügung steht, um die von Ihnen gewählte Option finanziell zu unterstützen. Alle Angaben sind zulässig (einschließlich Null). <i> Tipp: Überlegen Sie dazu beispielsweise, auf wie viele Dinge Sie beim nächsten Einkauf verzichten könnten, um das dafür eingesparte Geld der gewählten Option zukommen zu lassen.</i></p>			

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 2 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="live"/>	<input type="text" value="live"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>mehr</p> 	<p>weniger</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Steuer"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 3 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="live"/>
Goldmedaillen insgesamt:	 <p>mehr</p>	 <p>weniger</p>
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Steuer"/>

Welche Option würden Sie wählen?



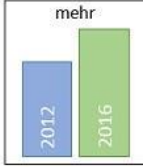

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 4 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="live"/>	<input type="text" value="live"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>mehr</p> 	<p>gleich</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Steuer"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A



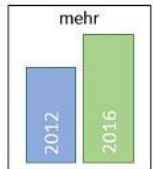

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 5 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:		
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 6 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>mehr</p> 	<p>gleich</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A


B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 7 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>weniger</p> 	<p>gleich</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Steuer"/>	<input type="text" value="Steuer"/>

Welche Option würden Sie wählen?



A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 8 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>weniger</p> 	<p>mehr</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Steuer"/>

Welche Option würden Sie wählen?



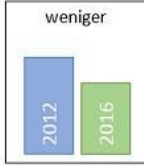

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 9 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:	weniger 	gleich 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Steuer"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 10 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="live"/>	<input type="text" value="live"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>weniger</p> 	<p>weniger</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 11 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="live"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:	 <p>mehr</p>	 <p>weniger</p>
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Steuer"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 12 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="live"/>	<input type="text" value="live"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>weniger</p> 	<p>weniger</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

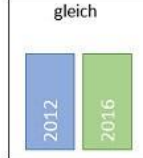
A B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 13 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="live"/>	<input type="text" value="live"/>
Goldmedaillen insgesamt:	<p>weniger</p> 	<p>gleich</p> 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Spende"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

Welche der beiden Optionen würden Sie wählen und wie hoch wäre Ihr persönlicher finanzieller Beitrag für die gewählte Option?

Szenario 14 von 14	Option A	Option B
Goldmedaille in:		
Verfolgung:	<input type="text" value="später"/>	<input type="text" value="später"/>
Goldmedaillen insgesamt:	gleich 	mehr 
Art der Zahlung:	<input type="text" value="Spende"/>	<input type="text" value="Steuer"/>

Welche Option würden Sie wählen?

A

B

Wie hoch wäre Ihr monatlicher Beitrag für die gewählte Option?

€

(Bilder: "Summer Olympics Icons" von Sportsbetting Spot. Lizenz: CC BY 4.0)

12. Geben Sie nun bitte abschließend an, für wie wichtig oder unwichtig Sie die folgenden Aspekte des Erfolgs deutscher Athleten bei den Olympischen Sommerspielen halten?

	Sehr wichtig		Teils teils		Gar nicht wichtig
Die Sportart, in welcher eine Goldmedaille gewonnen wird.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dass ich die Finalentscheidung live (z. B. im TV) verfolgen kann.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dass Deutschland insgesamt möglichst viele Medaillen gewinnt (Gold-, Silber- und Bronzemedailles).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dass Deutschland insgesamt möglichst viele Goldmedaillen gewinnt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Art der Zahlung für nationalen deutschen Sportlerfolg.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Welche Form der hypothetischen Zahlung für deutschen Sportlerfolg würden Sie bevorzugen?

- Spende
- Steuer
- Sonstiges:

14. Geben Sie bitte auch an, für wie wichtig oder unwichtig Sie folgende Werte erachten?

	Sehr wichtig	wichtig	weniger wichtig		Gar nicht wichtig
Freizeit nach den eigenen Wünschen zu nutzen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sich für wertvoll und wichtig zu halten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Viel Vergnügen und Unterhaltung zu erfahren.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Genuss zu erleben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mit den gegebenen Verhältnissen zufrieden zu sein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eine innerliche Ausgeglichenheit zu besitzen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gute Freundschaft(en) zu haben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Soziale Anerkennung zu erhalten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ein angenehmes und komfortables Leben zu führen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ein interessantes und aktives Leben zu führen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Für die Familie Sorge zu tragen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. Es geht im Folgenden nun noch einmal um Ihre Meinung zu Deutschland und die Rolle, die es international spielt. Geben Sie bitte an, wie sehr die jeweilige Aussage Ihrer Ansicht nach zutrifft.

	Trifft sehr zu	Teils teils			Trifft überhaupt nicht zu
Auch wenn ich nicht immer mit den Entscheidungen der Regierung einverstanden bin, stehe ich doch voll zu Deutschland.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es ist nicht immer vorteilhaft, wenn man an sein Land zu stark emotional gebunden ist.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Deutscher zu sein empfinde ich als einen wichtigen Teil meines Ichs.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
In gewisser Weise bin ich emotional an Deutschland gebunden und fühle mich von seinen Handlungen innerlich betroffen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich bin stolz darauf, ein deutscher Staatsbürger zu sein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ich die deutsche Fahne sehe, fühle ich mich gut.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Im Allgemeinen habe ich keine so hohe Meinung von den Deutschen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Meinem Land zu dienen ist für mich nicht unbedingt das Wichtigste.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich liebe Deutschland.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Geschafft!

Zuletzt möchten wir Sie noch um einige wenige Angaben zu Ihrer Person bitten. Selbstverständlich werden auch diese Angaben vertraulich behandelt und ausgewertet.

Vielen Dank!

16. Welches Geschlecht haben Sie?

Weiblich Männlich

17. In welchem Jahr sind Sie geboren?

Ich bin im Jahr geboren.

18. In welchem Bundesland leben Sie?

[Bitte auswählen] ▼

1 = Baden-Württemberg	10 = Nordrhein-Westfalen
2 = Bayern	11 = Rheinland-Pfalz
3 = Berlin	12 = Saarland
4 = Brandenburg	13 = Sachsen
5 = Bremen	14 = Sachsen-Anhalt
6 = Hamburg	15 = Schleswig-Holstein
7 = Hessen	16 = Thüringen
8 = Mecklenburg-Vorpommern	17 = Nicht in Deutschland
9 = Niedersachsen	-9 = nicht beantwortet

19. Welches ist Ihr höchster allgemeinbildender Schulabschluss?

- kein Schulabschluss
- Volks-/Hauptschule bzw. Polytechnische Oberschule mit Abschluss 8. oder 9. Klasse
- Mittlere Reife, Realschulabschluss bzw. Polytechnische Oberschule mit Abschluss 10. Klasse
- Fachhochschulreife (Abschluss einer Fachoberschule etc.)
- Abitur bzw. Erweiterte Oberschule mit Abschluss 12. Klasse (allgemeine Hochschulreife)
- Anderer Abschluss, und zwar:

20. Welchen beruflichen Ausbildungsabschluss haben Sie?

- Ich bin noch in beruflicher Ausbildung.
- Ich habe keinen beruflichen Abschluss und bin auch nicht in beruflicher Ausbildung.
- Ich habe eine beruflich-betriebliche Berufsausbildung (Lehre) abgeschlossen.
- Ich habe eine beruflich-schulische Ausbildung (Berufsfachschule, Handelsschule usw.) abgeschlossen.
- Ich habe eine Ausbildung an einer Meister-/Technikerschule, Berufs- oder Fachakademie abgeschlossen.
- Ich habe einen Fachhochschulabschluss.
- Ich habe einen Hochschulabschluss.
- Ich habe einen anderen beruflichen Abschluss, nämlich:

21. Welche der folgenden Aussagen zur Erwerbstätigkeit trifft zurzeit auf Sie zu?

- Ich bin nicht berufstätig (Student/in, Rentner/in).
- Ich bin arbeitslos.
- Ich bin vorübergehend freigestellt (z.B. Erziehungsurlaub).
- Ich bin in Teilzeit (oder stundenweise) beschäftigt.
- Ich bin voll berufstätig.
- Ich bin noch in Ausbildung.

22. Welche berufliche Tätigkeit üben Sie derzeit hauptsächlich aus?

(Wenn Sie derzeit nicht oder nicht mehr erwerbstätig sind, welche Tätigkeit haben Sie bei Ihrer früheren hauptsächlichsten Erwerbstätigkeit zuletzt ausgeübt?)

- Arbeiter/-in
- Selbständige/-r (einschließlich mithelfender Familienangehöriger)
- Angestellte/r
- Beamtin/Beamter (einschließlich Richter, Berufssoldaten)
- Hausfrau/-mann
- Leitende/r Angestellte/r
- Landwirt/in
- Sonstiges (Auszubildende, Schüler/-innen, Studierende, Praktikant(inn)en, Rentner etc.)

23. Wie viele Personen (inkl. Ihnen selbst sowie Ihren Kindern) leben ständig in Ihrem Haushalt?Es leben Personen im Haushalt.Davon sind Personen unter 18 Jahre alt.**24. Wie viele Personen tragen insgesamt zum Einkommen Ihres Haushaltes bei, Sie selbst eingeschlossen?**

(Denken Sie nicht nur an Arbeitseinkommen sondern auch an Renten, Pensionen und andere Einkommen.)

 Personen**25. Bei dieser Frage geht es darum, Gruppen in der Bevölkerung mit z. B. hohem, mittlerem oder niedrigem Einkommen auswerten zu können. Daher möchten wir gerne von Ihnen erfahren:****Wie hoch ist das durchschnittliche monatliche Nettoeinkommen Ihres Haushaltes insgesamt?**

Gemeint ist das monatliche Nettoeinkommen, das alle Haushaltsmitglieder zusammen nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben haben.

[Bitte auswählen] ▼

1 = Unter 500 €	5 = 1.250 bis unter 1.500 €	9 = 2.250 bis unter 2.500 €	13 = 5.000 € und mehr
2 = 500 bis unter 750 €	6 = 1.500 bis unter 1.750 €	10 = 2.500 bis unter 3.000 €	14 = Keine Angabe
3 = 750 bis unter 1.000 €	7 = 1.750 bis unter 2.000 €	11 = 3.000 bis unter 4.000 €	-9 = nicht beantwortet
4 = 1.000 bis unter 1.250 €	8 = 2.000 bis unter 2.250 €	12 = 4.000 bis unter 5.000 €	

Danke für Ihre Teilnahme!

Wir möchten uns ganz herzlich für Ihre Mithilfe und Ihre Mühe bedanken.

Sollten Sie Fragen haben, so kontaktieren Sie uns doch bitte:

Herr Prof. Dr. Jens Flatau
E-Mail: jflatau@email.uni-kiel.deFrau Finja Rohkohl
E-Mail: rohkohl@email.uni-kiel.de
Telefon: 0431-880-3747

Lebenslauf

Persönliche Angaben

Vor- und Nachname: Finja Rohkohl
Nationalität: deutsch

Akademischer Werdegang

- 2019 **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Abschluss des Promotionsprüfungsverfahrens
- 2014–2015 **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Arbeitsbereich Sportpädagogik, Sportdidaktik, Sportgeschichte und Sportphilosophie am Institut für Sportwissenschaft
- 2013 **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Beginn des Promotionsvorhabens
- 2012–heute **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Arbeitsbereich Sportökonomie und Sportsoziologie am Institut für Sportwissenschaft
- 2011–2012 **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Wissenschaftliche Hilfskraft am Arbeitsbereich Sportökonomie und Sportsoziologie am Institut für Sportwissenschaft
- 2006–2011 **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Studium der Sportwissenschaften, Volkswirtschaftslehre und Pädagogik;
Erlangung des akademischen Grades „Magistra Artium“
- 2010 **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Abschluss des Fachstudiums der Volkswirtschaftslehre
- 2010 **Instituto Superior de Economia e Gestao in Portugal**
Studium der Volkswirtschaftslehre
- 2010 **Faculdade de Motricidade Humana in Portugal**
Studium der Sportwissenschaften
- 2005–2006 **Christian-Albrechts-Universität zu Kiel**
Studium der Mathematik und Philosophie